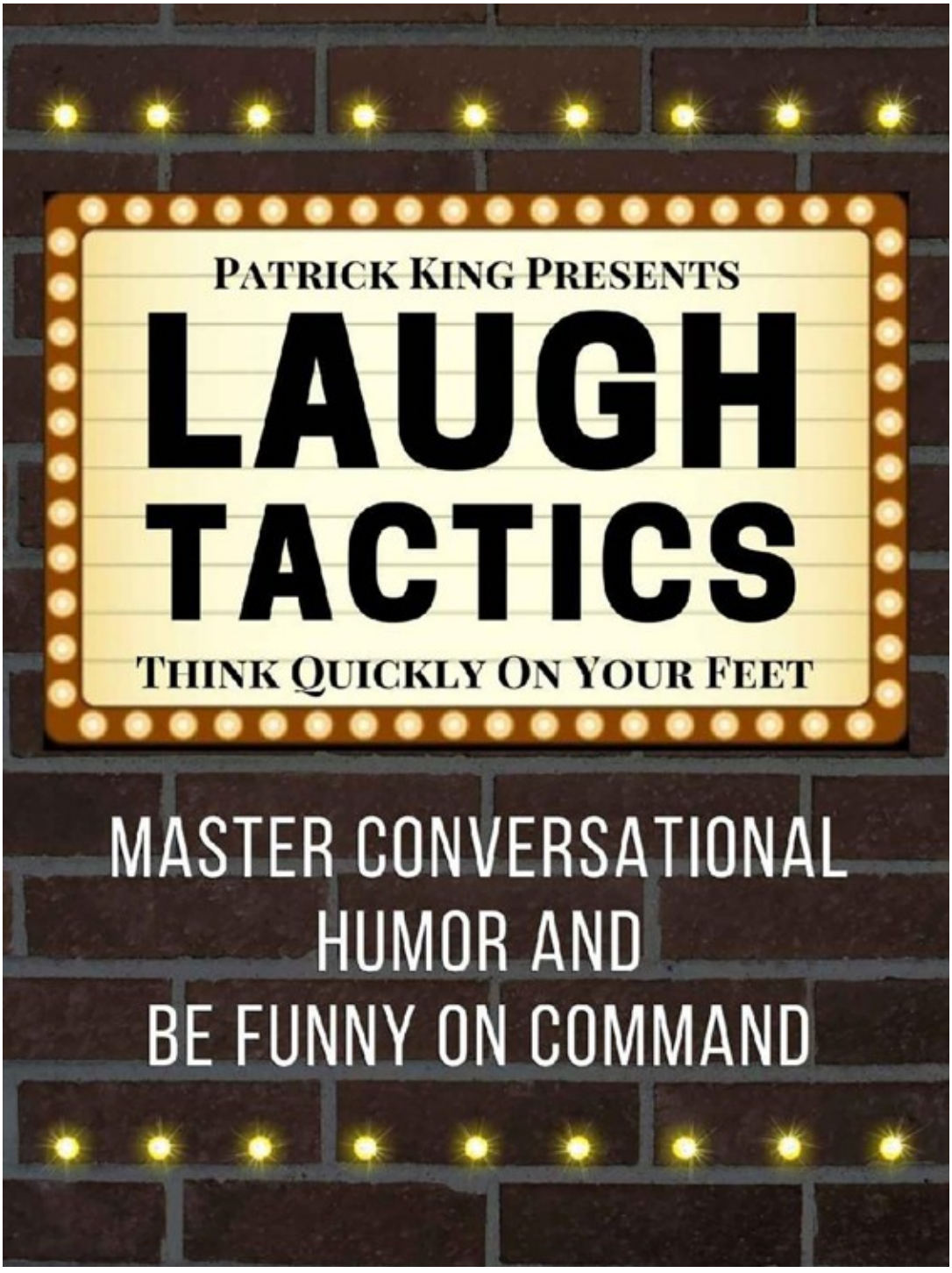
पैट्रिक किंग प्रस्तुत करते हैं

हंसी की रणनीति

तुरंत सोचें

बातचीत के दौरान मज़ाकिया अंदाज़
में माहिर बनें
और कमांड पर मज़ेदार बनें

Table of Contents
अध्याय 1. हास्य की असली शक्ति
अध्याय 2. हास्य प्रस्तुति के अटूट नियम
अध्याय 3. हास्य के लिए मानसिकता का निर्माण
अध्याय 4. चुटकुलों और हास्य में होने वाली आम गलतियाँ अध्याय 5. प्रासंगिकता का हास्य
अध्याय 6. विरोधाभास पर जोर देना
अध्याय 7. झूठा महत्व
अध्याय 8. जीवंत और विचित्र कल्पना
अध्याय 9. गलत व्याख्या करने की कला
अध्याय 10. विडंबना की शक्ति
अध्याय 11. हंसी - मजाक की एक श्रृंखला शुरू करना अध्याय 12. मध्य चरण को छोड़ दें
अध्याय 13. छह प्रश्नों का दृष्टिकोण
अध्याय 14. त्वरित भूमिका निर्वाह
अध्याय 15. कॉमिक ट्रिपल
अध्याय 16. व्यंग्य ? बिलकुल नहीं।
अध्याय 17. हाजिरजवाबी की मशीन
अध्याय 18. पांच त्वरित हास्यपूर्ण चुटकुले


PATRICK KING PRESENTS
LAUGH TACTICS
THINK QUICKLY ON YOUR FEET
MASTER CONVERSATIONAL HUMOR AND BE FUNNY ON COMMAND

हँसी लाने की तरकीबें:
बातचीत में हास्य की कला में महारत हासिल करें और आदेश पर हास्यपूर्ण बनें
तुरंत सोच-समझकर निर्णय लें

पैट्रिक किंग द्वारा, सामाजिक संपर्क विशेषज्ञ www.PatrickKingConsulting.com

अपने पाठकों के प्रति आभार व्यक्त करने के लिए, मैंने दो चीज़ें मुफ़्त में दी हैं।
आपके लिए बेहतरीन संसाधन:
>> त्रुटिहीन बातचीत की चेकलिस्ट के लिए यहां क्लिक करें
और बेहतर बातचीत के लिए वर्कशीट! <<

चेकलिस्ट में आपके और आपके जीवनसाथी से लेकर किसी अजनबी तक, सभी के बीच असाधारण बातचीत और संवाद के 7 आवश्यक घटकों का विस्तृत वर्णन किया गया है – और वर्कशीट में भी इसका उल्लेख है।
यह अभ्यास अभ्यासों के माध्यम से इनमें से कुछ घटकों का परीक्षण करता है जो किसी भी बातचीत को तुरंत बेहतर बना देंगे। करना सीखें:
लोगों को सहज महसूस कराएं
किसी भी संदर्भ में आसानी से जुड़ें
आकर्षक आई कॉन्टैक्ट विकसित करें
किसी भी सामाजिक परिस्थिति के लिए तैयार रहें
किसी मन को पढ़ने वाले की तरह सहज ज्ञान का प्रदर्शन करें
कभी भी कहने के लिए बातों की कमी न हो
ऊपर बताई गई सभी चीजों का अभ्यास और अभ्यास करें।
अभी अपनी निःशुल्क प्रति डाउनलोड करने के लिए यहां क्लिक करें! विषयसूची

हँसी के गुर: बातचीत में हास्य का हुनर सीखें और जरूरत पड़ने पर तुरंत हास्य का प्रयोग करें।
विषयसूची
परिचय

अध्याय 1. हास्य की असली शक्ति
अध्याय 2. हास्य प्रस्तुति के अटूट नियम
अध्याय 3. हास्य के लिए मानसिकता का निर्माण
अध्याय 4. चुटकुलों और हास्य में होने वाली आम गलतियाँ अध्याय 5. प्रासंगिकता का हास्य
अध्याय 6. विरोधाभास पर जोर देना
अध्याय 7. झूठा महत्व
अध्याय 8. जीवंत और विचित्र कल्पना
अध्याय 9. गलत व्याख्या करने की कला
अध्याय 10. विडंबना की शक्ति
अध्याय 11. हंसी-मजाक की एक श्रृंखला शुरू करना अध्याय 12. मध्य चरण को छोड़ दें
अध्याय 13. छह प्रश्नों का दृष्टिकोण
अध्याय 14. त्वरित भूमिका निर्वाह
अध्याय 15. कॉमिक ट्रिपल
अध्याय 16. व्यंग्य? बिलकुल नहीं।
अध्याय 17. हाजिरजवाबी की मशीन
अध्याय 18. पांच त्वरित हास्यपूर्ण चुटकुले निष्कर्ष
भाषण और कोचिंग
प्रवंचक पत्रक
परिचय

स्टैंडअप कॉमेडी देखना हमेशा से मेरे पसंदीदा शौक में से एक रहा है।

असल में, ये सब हंसी-मजाक और मनोरंजन के लिए नहीं था। मेरी दिलचस्पी इसलिए थी क्योंकि मैं अपनी सार्वजनिक बोलने की कला को सुधारने की कोशिश कर रहा था और मैं हास्य कलाकारों की प्रस्तुति का अध्ययन करना चाहता था। वे ऐसा क्या कर रहे थे जिससे वे दर्शकों को मंत्रमुग्ध कर रहे थे, जबकि व्यावसायिक प्रस्तुतकर्ता और प्रोफेसर ऐसा बिल्कुल नहीं कर पा रहे थे?

मैंने उनकी मुद्रा, शारीरिक भाषा, हावभाव और चलने के तरीके का अध्ययन करने के इरादे से शुरुआत की, लेकिन मैं केवल पांच मिनट तक ही ऐसा कर पाया क्योंकि मेरा ध्यान पूरी तरह से मंच पर हो रही घटनाओं में भटक गया और मैं उनमें मग्न हो गया।

और तभी मुझे यह बात समझ में आई – जब चाहे तब हास्य उत्पन्न करना और लोगों को लगातार एक घंटे तक हंसाना दुनिया के सबसे कठिन कामों में से एक है। असल में, आप जब चाहें तब, अपनी इच्छा से किसी की भी भावना को जगा सकते हैं। फिल्में और टीवी शो ऐसा करने की

कोशिश में लाखों खर्च करते हैं, लेकिन उनमें से ज्यादातर या तो असफल हो जाते हैं या फिर सिर्फ नाममात्र का ही कर पाते हैं।

लोग कभी-कभी फ़िल्में देखते हुए रो पड़ते हैं, लेकिन उतनी बार नहीं जितनी बार निर्माता और निर्देशक चाहते हैं। और अगर फ़िल्म हद से ज़्यादा भावुक हो जाए, तो अचानक वह भद्दी और बनावटी लगने लगती है। फ़िल्मों में चुटकुले अक्सर बेअसर हो जाते हैं, और यहाँ तक कि डरावनी फ़िल्में भी असल डर पैदा करने के बजाय अचानक डराने वाले दृश्यों (अचानक आवाज़ या चमक) पर निर्भर करती हैं।

लेकिन कॉमेडियन मंच पर आते हैं और लोगों को लगातार एक घंटे तक हंसाते और ठहाके लगवाते हैं, जो यकीनन सभी भावनाओं में से सबसे मजबूत भावनाओं में से एक है।

शानदार है ना?

पहले तो मुझे लगा कि यह पूरी तरह से प्रतिभा पर आधारित है और कुछ लोग दूसरों से ज़्यादा मज़ेदार होते हैं। अगर कोई वक्र बेलनाकार है, तो उसमें कुछ अपवाद तो होंगे ही।
हममें से कुछ लोग बिना पसीना बहाए सात मिनट से भी कम समय में एक मील दौड़ सकते हैं, वहीं कुछ लोगों को सीढ़ियों की एक छोटी सी सीढ़ी चढ़ने के लिए भी इनहेलर की जरूरत पड़ती है। हम सभी की शारीरिक क्षमताएं अलग-अलग होती हैं।

लेकिन जब मैंने थोड़ा और छानबीन की और कॉमेडी और चुटकुले लिखने की प्रक्रिया के बारे में पढ़ना शुरू किया, तब मुझे पता चला कि

कुछ खास तरह के शब्द-खेल, आधार, चुटकुले, सेटअप और प्रस्तुति के तरीके अनिवार्य रूप से फॉर्मूला-आधारित थे।

असल में, कुछ ऐसे पैटर्न, चरण और यहां तक कि नियम भी थे जिनका पालन सबसे प्रसिद्ध हास्य कलाकार भी करते थे - उन्होंने उनमें महारत हासिल कर ली थी और सहज रूप से हर प्रकार के बदलाव के साथ खेल सकते थे।

चलिए एक छोटा सा उदाहरण लेते हैं - आपने शायद गौर किया होगा कि कॉमेडियन अक्सर हवाई अड्डों, सेक्स, लिंग भेद और नस्ल के बारे में बात करते हैं।

ऐसा इसलिए है क्योंकि हास्य कलाकारों द्वारा पालन किए जाने वाले नियमों में से एक यह है कि उनके चुटकुले आसानी से प्रासंगिक और समझने योग्य होने चाहिए - अन्यथा किसी भी दर्शक वर्ग के केवल 10% लोग ही हंसेंगे। इसलिए, उन्हें सार्वभौमिक विषयों और संघर्षों पर बात करने का प्रयास करना पड़ता है।

ऐसी कोई दुनिया नहीं है जिसमें मैं खुद को पेशेवर कॉमेडियन कह सकूं, लेकिन दुनिया के सर्वश्रेष्ठ कॉमेडियन लोगों को हंसा- हंसाकर लोटपोट करने के लिए जो तरीके अपनाते हैं, उनका अध्ययन और विश्लेषण करके मैंने पाया है कि बातचीत में लगातार, विश्वसनीय और निरंतर रूप से हास्यपूर्ण बने रहने के तरीके हैं।

जब आप लोगों को हंसाने वाली बातों के पैटर्न और बुनियादी सिद्धांतों को समझ लेते हैं, तो आपको चुटकुले अपने आप बनते हुए

दिखने लगेंगे, वो भी आपकी आंखों के सामने होने से पहले ही। यही सबसे अच्छी बात है – हममें से कई लोगों को लगता है कि आम बातचीत में हमें दिक्कत होती है क्योंकि वो बहुत अनिश्चित होती है। जब कोई चीज़ अनिश्चित होती है, तो ऐसा लगता है कि हमें लगातार खुद को ढालना पड़ता है और तुरंत सोचना पड़ता है, और यह एक डरावनी बात है क्योंकि ऐसा लगता है कि कभी भी कोई गलती हो सकती है।

लाफ टैक्टिक्स आपको इस डर से पूरी तरह छुटकारा दिलाता है। जब आपको सिर्फ एक पैटर्न, एक वाक्यांश या एक संकेत देखना होता है और आपके दिमाग में तुरंत एक चुटकुला बनने लगता है, तो आप अनिश्चितता के डर को अलविदा कह सकते हैं।

रोजाना एक मजेदार वार्ताकार बनने के लिए आपकी मानसिकता और दृष्टिकोण के साथ-साथ जीवन को शाब्दिक व्याख्या के बजाय खेल और हास्य के नजरिए से देखना भी उतना ही महत्वपूर्ण है।

जब कोई आपसे उसके दिन के बारे में पूछता है, तो आप शाब्दिक रूप से उत्तर देना चुन सकते हैं, या आप उसकी जैकेट के बारे में कोई टिप्पणी कर सकते हैं जो आपको थ्रिलर संगीत वीडियो में माइकल जैक्सन की जैकेट की याद दिलाती है।

किसी भी प्रकार के बदलाव का लक्ष्य उसे आत्मसात करना होता है, जब तक कि वह एक आदत न बन जाए। मैं आपको इसे हासिल करने और वह आकर्षक और हास्यपूर्ण वक्ता बनने के लिए चरण-दर-चरण प्रक्रिया बता रहा हूँ जो आप हमेशा से बनना चाहते थे।

जल्दी सोचो!

अध्याय 1. हास्य की वास्तविक शक्ति: पिछले एक साल में आपने काम पर जो सबसे खराब दिन बिताया है, उसकी कल्पना करें।

क्या हुआ?

हो सकता है आपने प्रिंटर तोड़ दिया हो, कोई ज़रूरी ईमेल छूट गया हो, या आप खराब मूड में ऑफिस आए हों और पूरे ऑफिस को नाराज़ कर दिया हो। इसके अलावा, आपको अपने मकान मालिक का फोन आया है, और आपके घर में पानी का पाइप फट गया है, जिससे आपका बेडरूम पानी से भर गया है। और आखिर में, भयंकर ट्रैफिक जाम है, और आप अगले तीन घंटे तक घर नहीं पहुँच पाएंगे।

आज का दिन खराब है। ऐसा होता है।

आप अपना दिमाग तरोताजा करने के लिए बाहर टहलने का फैसला करते हैं, और तभी आपकी नजर एक ऐसे कुत्ते पर पड़ती है जो चलने से मना कर रहा है और उसका नाराज मालिक उसे पट्टे से बांधकर घास में घसीट रहा है।

इसकी बेतुकीपन पर हँसे बिना रहना मुश्किल है, जिससे आपको दिनभर की थकान से मानसिक राहत मिलती है और चीज़ों को सही परिप्रेक्ष्य में देखने में मदद मिलती है। आपका मूड तुरंत

अच्छा हो जाता है और आप अपने दोस्तों के साथ शेयर करने के लिए एक तस्वीर खींच लेते हैं।

यही हास्य की असली शक्ति है। यह हमें सबसे बुरे समय में भी अपने दैनिक जीवन को जीने में मदद करता है, और सबसे अच्छे समय में, यह हमें दूसरों के सामने अपना सर्वश्रेष्ठ रूप प्रस्तुत करने की अनुमति देता है।

हास्य हमारे जीवन का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है, और यह उन प्राथमिक भावनाओं में से एक है जो हमें दैनिक जीवन में प्रेरित करती हैं। यह हमारे जीवन के कई पहलुओं को बेहतर बनाता है, साथ ही साथ अन्य पहलुओं को सहनीय बनाने के लिए एक महत्वपूर्ण सहारा भी प्रदान करता है।

यह तुरंत ही एक बुरे दिन को कुछ बुरे हिस्सों के साथ एक बेहतर दिन में बदल सकता है, जैसा कि आप ऊपर दिए गए उदाहरण से देख सकते हैं।

जीवन के कठिन समय से निपटने में हास्य एक बेहतरीन उपाय है। जीवन उतार-चढ़ावों का सिलसिला है – अगर आपका जीवन एक सपाट रेखा की तरह चलता रहे, तो यकीनन यह और भी बुरा और उबाऊ हो जाता है। जब आप सफलता की ऊँचाइयों पर होते हैं, तब कोई चिंता नहीं करता, लेकिन जब आप मुश्किल दौर से गुजर रहे होते हैं, जैसे कि नौकरी छूट जाना, तो आपको उससे निपटने और चुनौतियों का सामना करने का तरीका ढूंढना पड़ता है।

अगर इतना ही काफी नहीं है, तो हमारे डर, हमारी असफलताएं और हमारी परेशानियां भी एक समस्या हैं। हास्यबोध या हँसी पैदा करने की क्षमता, हमारे सामने आने वाली चुनौतियों के नकारात्मक प्रभाव को कम कर सकती है और हमें एक नया दृष्टिकोण दे सकती है। यह हमें आराम करने का मौका देती है।

यह तनावपूर्ण और संवेदनशील पारस्परिक स्थितियों को सहनीय बना सकता है। हास्य हमें इन तनावों को कम करने, उनमें छिपी सकारात्मकता को देखने और चीजों को सही परिप्रेक्ष्य में समझने में मदद करता है।

हमारे जीवन में तनाव और संघर्ष के अनगिनत अवसर मौजूद हैं। यहां तक कि जान-पहचान के लोगों के साथ भी कभी-कभी ऐसी स्थिति आ सकती है जब आप उन्हें नाराज कर दें या वे आपके साथ ऐसा ही करें। हमेशा यह संभावना रहती है कि लोग आपकी कही बात को गलत समझ लें या आपके कार्यों को गलत अर्थ में लें।

हास्य से सामाजिक मेलजोल बहुत आसान हो जाता है। यह लोगों को बेफिक्र होने और एक-दूसरे के साथ सहज महसूस करने देता है। यहां तक कि अगर तनाव चरम सीमा तक पहुंच जाए, तो थोड़ा सा हास्य उस नकारात्मक स्थिति को शांत कर सकता है।

कई सफल स्टैंडअप कॉमेडियन देर से मशहूर हुए या बचपन में उनका मज़ाक उड़ाया गया, इसके पीछे एक वजह है। उन्होंने अपने हास्यबोध को उन लोगों से बचाव के लिए विकसित किया जो उनका मज़ाक उड़ाते थे। वे खुद को मज़ाक का पात्र बनने देते थे और उसे एक

सहयोगी मज़ाक में बदल देते थे। हास्य लोगों को अपना जीवन जीने की आज़ादी देता है।

जीवन की कठिनाइयों से निपटने के अलावा, हास्य आपको अपने व्यक्तित्व के सर्वोत्तम पहलुओं - आपकी चतुराई, बुद्धि और हास्य - को प्रदर्शित करने का अवसर देता है।

हमें अपने अंदर की उन खासियतों को सकारात्मक रूप से प्रदर्शित करने का मौका मिलता है, जो हमें दूसरों के लिए मूल्यवान बनाती हैं। हास्य इसके लिए अद्भुत है क्योंकि हमें साधारण हंसी के रूप में तत्काल, ठोस और सशक्त प्रतिक्रिया मिलती है। मुस्कान। हम हास्य के माध्यम से दूसरों को अच्छा महसूस करा सकते हैं। हम खुद को भी अच्छा महसूस कराते हैं क्योंकि यह सकारात्मक तरीके से हमारी ओर ध्यान आकर्षित करता है। यह हमें मान्यता देता है, और हमें एक समूह का हिस्सा होने का एहसास कराता है और यह दर्शाता है कि हम अपने आस-पास के लोगों के लिए महत्वपूर्ण हैं। हममें से कई लोग हास्य को अपनी मान्यता का प्राथमिक साधन मानते हैं।

हर कोई किसी न किसी रूप में बाहरी मान्यता चाहता है, और जो कोई भी इसके विपरीत कहता है वह सरासर झूठ बोल रहा है। हास्य आपको वह मान्यता प्राप्त करने की अनुमति देता है क्योंकि यह दिखावा करने का एक अप्रत्यक्ष तरीका है, और लोग आमतौर पर बुद्धिमत्ता को हास्यपूर्ण, चतुर हास्य से जोड़ते हैं।
गैस वाले चुटकुलों को छोड़ दें।

सच तो यह है कि लगातार हास्यपूर्ण बने रहने के लिए अंतर्दृष्टि, असामान्य पैटर्न को पहचानने की क्षमता और रचनात्मक सोच की आवश्यकता होती है। लोग इस बात को समझते हैं।

बुद्धि और हास्य के अलावा, हास्य एक ऐसा गुण है जिसका उपयोग सचेतन और अवचेतन दोनों रूप से यौन चयन के लिए किया जाता है।

शोध अध्ययनों (जेफरी हॉल और निकोलस ग्यूगन द्वारा किए गए अलग-अलग अध्ययनों) के अनुसार, बेहतर हास्यबोध वाले पुरुषों को महिलाएं अधिक आकर्षक मानती हैं। इस अध्ययन की दिलचस्प बात यह है कि यौन आकर्षण की धारणा का पुरुष के धन, उसके प्रभाव, सामाजिक प्रतिष्ठा और सामाजिक महत्व से कोई संबंध नहीं है; यहां तक कि हास्यबोध के मामले में अच्छी शक्ल-सूरत भी उतनी महत्वपूर्ण नहीं रह जाती। हास्यबोध सामान्य अपेक्षाओं को तोड़कर आपको देखने वाले व्यक्ति की नज़र में तुरंत ऊंचा उठा सकता है।

यहां तक कि सबसे अनाकर्षक लड़का भी सही समय पर सही मजाक करके एक बेहद आकर्षक महिला का ध्यान अपनी ओर आकर्षित कर सकता है।

अगर आप अपने वास्तविक जीवन में जानने वाले जोड़ों के बारे में सोचें, तो आपको एहसास होगा कि कुछ शारीरिक बेमेलताएँ केवल एक पक्ष के हास्यबोध और बुद्धि की क्षमता के कारण तार्किक बन सकती हैं।

बदसूरत पुरुषों को खूबसूरत महिलाओं के साथ देखना कोई बहुत आश्चर्यजनक बात नहीं है। यह हास्यबोध के साथ जुड़े असुरक्षा और आत्मविश्वास की भावनाओं को दर्शाता है।

हास्य ही सामाजिक संबंधों का सबसे बड़ा निर्माता है।

हास्य एक बेहतरीन सामाजिक स्नेहक है। यह आपको लोगों से जुड़ने और उनके साथ सहज संबंध बनाने में मदद करता है।
समानताओं और साझा भावनाओं पर ध्यान केंद्रित करें। यह जानकर बेहद खुशी होती है कि आप और जिससे आप बात कर रहे हैं, दोनों का सेंस ऑफ ह्यूमर एक जैसा है। आप एक-दूसरे को समझते हैं। यह जुड़ाव और आपसी तालमेल अनमोल और बेहद दुर्लभ है।

जो चीज़ें आपको लगातार और अनुमानित रूप से हंसाती हैं, वे दूसरों को नीरस, उबाऊ और अरुचिकर लग सकती हैं। जब आप किसी ऐसे व्यक्ति से मिलते हैं जिसका हास्यबोध आपसे मिलता-जुलता हो, तो आप स्वाभाविक रूप से आत्मीयता और समानता का अनुभव करते हैं। आपको लगता है कि आप दोनों एक ही टीम में हैं।

यह साझा भावना आपसी सहजता के गहरे स्तर तक पहुँचने का द्वार बन सकती है। इस संदर्भ में, हास्य खुलकर बातचीत शुरू करने का एक बेहतरीन माध्यम बन सकता है। हास्य आपको उन लोगों के लिए अधिक सहज और प्रिय बनाता है जो आपके जैसी ही हास्य भावना रखते हैं। भले ही उनकी हास्य भावना आपसे बिल्कुल अलग हो, फिर भी थोड़ी सी सहजता स्वाभाविक संशय या संदेह को दूर करने में बहुत मददगार साबित हो सकती है।

एक ही विषय पर खुलकर हंसने से कई दोस्ती की शुरुआत होती है, सिर्फ इसलिए कि आप एक-दूसरे की भाषा समझते हैं। हास्य आपको उन चीजों के आधार पर एक अनूठा बंधन बनाने में सक्षम बनाता है जो आपको मजेदार लगती हैं।

अंततः, हास्य हमें उन विषयों पर बात करने में सक्षम बनाता है जिन्हें संवेदनशील या वर्जित माना जाता है। मैं वर्जित विषयों की बात कर रहा हूँ। हास्य का सही प्रयोग करके, आप इन वर्जित विषयों से जुड़े तनाव को कम कर सकते हैं।
हास्य उन चीजों के बारे में खुलकर और बिना किसी रोक-टोक के चर्चा करने का एक माध्यम प्रदान कर सकता है जिनके बारे में लोग दूसरों को नाराज करने के डर से या उस विषय पर अपने स्वयं के संदेह के कारण बात करना पसंद नहीं करते हैं।

हास्यबोध सबसे बेहतरीन भावनाओं में से एक है, जिसे महसूस किया जा सकता है और इसलिए इसे उत्पन्न भी किया जा सकता है।

खुशी का एहसास, चाहे वह लोगों के दिनचर्या में क्षणिक ही क्यों न हो, फर्क पैदा करता है। आप दूसरों को अपनी ओर आकर्षित कर सकते हैं और उन्हें एक बिल्कुल अलग, तनावमुक्त दुनिया में ले जा सकते हैं। जब आप आपस में कोई निजी मज़ाक साझा करते हैं, तो आप तुरंत एक गहरे स्तर पर जुड़ जाते हैं, जिससे रिश्ते और भी गहरे हो जाते हैं।

यहां तक कि अवचेतन स्तर पर भी सकारात्मक धारणाएं बन सकती हैं क्योंकि लोग आपको खुशी, हंसी और विनोद की भावनाओं से जोड़ते हैं।

हर किसी में हास्य की क्षमता होती है। अधिकतर लोग समय-समय पर हास्यपूर्ण बातें कर सकते हैं। यह पुस्तक आपको कभी-कभार हास्यपूर्ण होने से लेकर लगातार विनोदी और चतुर होने तक का सफर सिखाती है।
आपकी क्षमताएं जितनी अधिक पूर्वानुमान योग्य होंगी, आप उतने ही अधिक आत्मविश्वासी बनेंगे और फिर आप सफलता की राह पर आगे बढ़ेंगे।
अध्याय 2. हास्य प्रस्तुति के अटूट नियम। कॉमेडी में, वास्तव में इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आपको क्या कहना है।

अधिकांश मामलों में, आपकी प्रस्तुति ही सबसे अधिक मायने रखती है।

इसका वास्तव में क्या मतलब है?

आप क्या कहते हैं, इससे कोई खास फर्क नहीं पड़ता। मज़ाक तब बनता है जब आप उसे किसी खास तरीके से कहते हैं, सही समय पर कहते हैं और बोलने का अंदाज़ अलग होता है। आपके द्वारा इस्तेमाल किए गए शब्द केवल इस हद तक महत्वपूर्ण हैं कि वे बोलने के अंदाज़ के अनुरूप हों और उसे और भी प्रभावशाली बनाएं।

मौखिक और गैर-मौखिक संचार का अध्ययन करने पर भी कुछ ऐसा ही देखने को मिलता है। अनेक अध्ययनों से पता चला है कि संचार का 55% से 93% हिस्सा गैर-मौखिक संकेतों पर निर्भर करता है। दूसरे शब्दों में, अधिकांश मानवीय संचार शब्दों के माध्यम से नहीं होता, बल्कि हम हास्य की भावना को समझने के लिए अन्य संकेतों का सहारा लेते हैं।

इस किताब में दिए गए सबसे बेहतरीन सुझावों में से एक वह नहीं है जो मैं सिखा रहा हूँ।
हास्यबोध बढ़ाने का एक बेहतरीन तरीका है कि आप रोजाना हास्य और हास्यप्रद लोगों के संपर्क में रहें। हममें से अधिकांश लोगों के लिए, ऐसा करने का सबसे आसान तरीका है YouTube और इसी तरह के प्लेटफॉर्म पर स्टैंडअप कॉमेडी देखना।

ऐसा करते समय, ध्यान देने की कोशिश करें कि कॉमेडियन वास्तव में क्या कह रहे हैं। आपको यह जानकर आश्चर्य हो सकता है कि उनके कथन अपने आप में उतने हास्यप्रद या मजेदार नहीं हैं।

संदर्भ से अलग करके या बिना किसी संदर्भ के, वे महज एक अवलोकन या स्पष्ट कथन की तरह लग सकते हैं। उन्हें पढ़कर देखें।
एक ही सुर में जोर से बोलना। क्या इससे किसी को हंसी आएगी? शायद नहीं।

आइए, डिलीवरी के महत्व को और अधिक प्रदर्शित करने के लिए एक छोटा सा प्रयोग करें।

अपने पसंदीदा कॉमेडियन का वीडियो खोजें, चाहे वह कोई भी हो। व्यक्तिगत तौर पर, मैं हाल ही में इतालवी-अमेरिकी हास्य कलाकार सेबेस्टियन मैनिसकाल्को से बहुत प्रभावित हुआ हूं, जो लोगों के एक-दूसरे के साथ व्यवहार करने के तरीके से अक्सर हैरान रह जाते हैं।

सुनिश्चित करें कि वीडियो में क्लोज्ड कैप्शन या सबटाइटल हों।

आवाज़ बंद कर दें और शब्दों को ज़ोर से पढ़ें। कॉमेडियन के चेहरे के हाव-भाव या इशारों पर ध्यान न दें। बस शब्दों को ऐसे पढ़ें जैसे आप कोई किताब पढ़ रहे हों।

निष्पक्ष रूप से देखा जाए तो, जब आप उनके लिखे हुए शब्दों को पढ़ते हैं, तो आपको कुछ भी उल्लेखनीय नहीं लगता। यह वास्तव में उतना हास्यपूर्ण नहीं है।
इसमें कहीं-कहीं कुछ मज़ेदार पल हो सकते हैं जो कुछ अंतर्दृष्टि दर्शाते हैं, लेकिन अगर आप पूरे पाठ को ध्यान से पढ़ेंगे, तो शायद आप खुलकर नहीं हंसेंगे। शायद आप हल्की सी भी मुस्कान नहीं देंगे।

अब उस वीडियो को दोबारा लोड करें और इस बार कैप्शन बंद करके वीडियो देखें।

आवाज़ चालू करें और उनके हाव-भाव और मंच पर उनकी गतिविधियों पर ध्यान दें। देखें कि कैसे उनका शरीर उनके वाक्यों को प्रभावशाली बनाता है और कैसे वे अपने चुटकुलों के अनुसार अपनी

आवाज़ को बदलते हैं। विषय-वस्तु बिल्कुल वही है, लेकिन इस बार आप शायद ज़ोर से हंस रहे होंगे।

यह प्रयोग इस तथ्य को उजागर करता है कि हास्य का सारा दारोमदार प्रस्तुति पर होता है।
यह अच्छी खबर है। अगर आप इस ग्रह पर रहने वाले अधिकांश लोगों की तरह हैं, तो शायद आपके पास हास्यप्रद किस्सों और मजेदार कथनों का भंडार नहीं होगा।
बहुत कम लोग ऐसे होते हैं। आपको इस बारे में चिंता नहीं करनी चाहिए, आपको बस इस बात पर ध्यान देना है कि आप अपनी बात को कैसे कहते हैं ताकि आप एक मजाकिया इंसान के रूप में सामने आएं।

आइए कुछ बुनियादी नियम निर्धारित करें कि शानदार प्रस्तुति के लिए क्या आवश्यक है और आपको किन चीजों से बचना चाहिए।

अपनी भावनाओं को पहचानें

आपको यह स्पष्ट होना चाहिए कि आप कौन सी भावना जगाना चाहते हैं। यह व्यक्त करने योग्य होनी चाहिए, और आपको इसे पहले से पता होना चाहिए।

अगर आपके मन में कोई ऐसी भावना नहीं है जिसे आप दूसरे व्यक्ति में जगाना चाहते हैं, तो आप किस बारे में बात कर रहे हैं और उसका क्या प्रभाव होगा? यह शायद एक कहानी या किस्सा होगा जो लोगों के सोचने पर खत्म होगा।
“ओह… अब हो गया? यही कहानी थी?”

अपनी मुख्य भावना को जानना आपकी कहानी या चुटकुले को केंद्रित करता है। इससे यह सुनिश्चित होता है कि यह विषयांतर न हो जाए और आपकी प्रस्तुति को खराब न करे। इससे भी बुरा यह हो सकता है कि लोग यह न समझ पाएं कि आप कब अपने पंच लाइन पर पहुंचे, या कहानी के उस हिस्से पर जो मज़ेदार होना चाहिए था, क्योंकि आपने इतना घुमावदार रास्ता अपना लिया कि कोई उसे समझ ही न पाए।

“…और फिर हम सर्फिंग करने गए। वैसे, असल में यह बॉडी बोर्डिंग थी, लेकिन कुछ लोग कहते हैं कि इसे सर्फिंग माना जाता है, इसलिए मैं उसी परिभाषा को मानूंगा।”
हालांकि, मेरी मुलाकात एक ऐसे व्यक्ति से हुई जिसने कहा कि सर्फिंग एक उचित शब्द है जिसमें एक निश्चित आकार के बोर्ड का इस्तेमाल होता है, इसलिए मुझे ठीक से पता नहीं है। खैर, हम सर्फिंग करने गए...

“…क्या बस इतना ही था?”

आप इस तरह की प्रतिक्रिया नहीं चाहेंगे। जिन लोगों को इस तरह की प्रतिक्रिया मिलती है, वे अपने दर्शकों से जिस तरह की भावनात्मक स्थिति उत्पन्न करना चाहते हैं, उसे स्पष्ट करने में बुरी तरह विफल रहे हैं।

आप दूसरों से जो भावना जगाना चाहते हैं, वह आमतौर पर कुछ इस प्रकार की होती है:
“ओह, यह तो मजेदार है,” चाहे कहानी सकारात्मक हो या नकारात्मक।

जब आपका ध्यान इस ओर केंद्रित होता है, तो आप सक्रिय रूप से सोच सकते हैं कि आपकी कहानी के कौन से हिस्से मज़ेदार हैं और कौन से हिस्से आपको हटाने चाहिए ताकि आप अपने मुख्य व्यंग्य तक पहुँच सकें। आप कुछ बातों को बढ़ा-चढ़ाकर बता सकते हैं और कुछ ऐसे हिस्से जोड़ सकते हैं जो सीधे उस एक हास्यपूर्ण व्यंग्य को और भी प्रभावी बना दें। अपनी भावनाओं को समझने से आपको इस बात पर सटीक ध्यान केंद्रित करने में मदद मिलती है कि आप वास्तव में क्या करना चाहते हैं, और इससे आपकी कहानी कहने की कला में हर परिस्थिति में सुधार होगा।

भावहीन, मुस्कराहट या खिलखिलाहट

अब हम इस बात पर आते हैं कि आप कोई कहानी या चुटकुला असल में कैसे सुनाते हैं।

मैं डिलीवरी के तीन बिल्कुल अलग-अलग तरीकों पर ध्यान केंद्रित करना चाहता हूं। यह मददगार होगा।
यह जानें कि प्रत्येक तरीका कैसे काम करता है ताकि आप उन्हें अपने उद्देश्यों के लिए अनुकूलित कर सकें। ये डिलीवरी के एकमात्र तरीके नहीं हैं, लेकिन ये उन तरीकों में से हैं जिन्हें सीखना आसान है।

पहला कदम है अपनी कहानी या चुटकुले का लहजा तय करना। लहजा ही यह निर्धारित करेगा कि आप उसे किस शैली में सुनाएंगे।

यदि आप व्यंग्य, कटाक्ष या अविश्वास व्यक्त करना चाहते हैं, तो गंभीर स्वर और चेहरे के साथ अपनी बात कहें।

“यह टोस्ट बहुत स्वादिष्ट है।” [यदि टोस्ट जलकर काला और कुरकुरा हो गया हो।]

“अच्छा हुआ, आज रात हमें और फ्रूट केक की ज़रूरत थी।” [यदि पहले से ही चार फ्रूट केक मौजूद हों]

अगर आप कोई ऐसी बात कहना चाहते हैं जो आपको बेहद मजेदार लगी हो, या जो स्पष्ट रूप से हास्यपूर्ण या बेतुकी हो, तो मुस्कुराहट का सहारा लें।

"क्या आप विश्वास कर सकते हैं कि आज हम सिर से पैर तक एक जैसे कपड़े पहने हुए हैं?"

"खैर, यह रात हममें से किसी की भी उम्मीद से बिल्कुल अलग निकली!"

अंत में, यदि आप यह व्यक्त करना चाहते हैं कि कोई बात आपको मनोरंजक लगी, लेकिन शायद स्वाभाविक रूप से हास्यास्पद नहीं थी, या उसमें दोहरा अर्थ निहित था, तो एक व्यंग्यात्मक मुस्कान का प्रयोग करें।

"ओह, उसका यही मतलब था।"

मुझे नहीं पता कि आप क्या सोचते हैं, लेकिन मुझे ऐसा नहीं लगता।

इन सभी का सही ढंग से उपयोग करना इसलिए इतना महत्वपूर्ण है क्योंकि यदि आप इनका सही ढंग से उपयोग नहीं करते हैं, तो लोगों को पता नहीं चलेगा कि आप मजाक कर रहे हैं, या कम से कम गंभीर नहीं हैं, जिससे भारी असुविधा और वास्तविक तनाव हो सकता है।

हालांकि, मुस्कुराकर या स्पष्ट रूप से मजाक करते हुए तनाव का क्षणिक माहौल बनाना भी मजेदार हो सकता है। आपके द्वारा सुनाया जा रहा मजाक और आपका गंभीर व्यवहार, दोनों के बीच का अंतर ही हास्य का आभास कराता है और लोगों को हंसाता है।

इस काम को बखूबी निभाने में आपकी आवाज़ का लहजा बेहद अहम है। अलग-अलग भावनाओं और संवेदनाओं को व्यक्त करने के लिए तीन अलग-अलग तरह के लहजे होते हैं। यह महत्वपूर्ण है।
इन स्वरों को जानने और यह सुनिश्चित करने के लिए कि इनका सही प्रभाव हो।

पीछे मत हटो

अपनी कही हुई बात के कथित रूप से मजेदार होने के बावजूद उसके बारीक विवरणों में उलझ जाना ही बैकट्रैकिंग कहलाता है।

उदाहरण के लिए, जब आप इसे बहुत अधिक विस्तार से समझाते हैं, विषयांतर में बहुत अधिक चले जाते हैं, लगातार खुद को सुधारते रहते हैं, या पूरी कहानी को अनदेखा करते हुए विवरणों पर बहुत अधिक ध्यान केंद्रित करते हैं, तो मजाक का सार खो जाता है।

जब आप ऐसा करते हैं, तो यह आपके श्रोताओं के लिए कष्टदायक होता है। याद रखें, आप एक कहानी या चुटकुला एक भावनात्मक उद्देश्य के लिए सुना रहे हैं, जिसे हमने पहले परिभाषित किया था।

शुरुआत में शायद लोग आपकी बातों में पूरी तरह से डूब जाएं और ध्यान से सुनें, लेकिन अगर आप ज़रा भी पीछे हटते हैं, तो उनकी दिलचस्पी आपके भाषण के मुख्य बिंदु में तुरंत खत्म हो जाएगी। याद रखिए, आपका मकसद सिर्फ एक बड़ी भावना को जगाना है!

“तो फिर हम स्कीइंग करने गए, है ना? वैसे तो मैंने स्नोबोर्ड लगभग खरीद ही लिया था, लेकिन मैंने सोचा कि पहली बार स्कीइंग करने की कोशिश करूं। मेरे पिताजी को स्कीइंग बहुत पसंद थी, तो क्यों न मैं भी कोशिश करूं? तो हम स्कीइंग करने गए – ओह, मैं बताना भूल गई कि मुझे यकीन ही नहीं हो रहा था कि मेरी स्की बैंगनी रंग की थीं…”

ज़ी...

आप अपनी हास्य कहानी के बारीक विवरणों पर इतना ध्यान केंद्रित कर लेते हैं कि जब आप पीछे मुड़कर देखते हैं तो उसका प्रभाव ही खत्म हो जाता है। अगर कहानी स्की दुर्घटना के बारे में होती, तो आप पूरी तरह से मुख्य विषय से भटक जाते और हास्य का मूल भाव ही बिगड़ जाता।

ऐसा लगता है जैसे आप खुद से ही बहस कर रहे हों, और इससे हास्य प्रस्तुति खराब हो जाती है।

इससे ऐसा लगता है कि आपको अपने विषय की बिल्कुल भी जानकारी नहीं है, और लोग आपकी कहानी में हास्य ढूंढने की कोशिश करते रहेंगे, यह मानते हुए कि शायद हास्य मौजूद भी है। मुद्दे पर बने रहें और अपने संदेश को कमजोर न करें!

स्वच्छंदता

स्टैंडअप कॉमेडियन अनुभवी पेशेवर होते हैं।

वे कभी-कभी काफी लापरवाह या आरामदेह और अनौपचारिक लग सकते हैं... लेकिन धोखा मत खाना।

ये लोग नौसिखिए नहीं हैं। इन्होंने वर्षों तक आलोचकों और उपहासों का सामना करते हुए अपनी कला को निखारा है। कुछ ने नाट्य कला की कक्षाएं लीं, तो कुछ ने अपने कौशल को बेहतर बनाने के लिए तात्कालिक अभिनय का अभ्यास किया।

उन्होंने अपनी प्रस्तुति को निखारने में अनगिनत घंटे बिताए हैं। हर हकलाहट, आह, गलती या बीच में टोकना, सब कुछ उन्होंने बड़ी सावधानी से अभ्यास करके और परिपूर्ण बनाकर तैयार किया है ताकि वह स्वाभाविक लगे। वे जानते हैं कि स्वाभाविक दिखना कितना महत्वपूर्ण है, बजाय इसके कि वे पहले से तैयार और बेजान लगें।

दोस्तों को कहानी सुनाने जैसा लगना और किसी सम्मेलन में भाषण देने जैसा लगना, दोनों में बहुत बड़ा अंतर है।

लेकिन भले ही आपने बहुत अच्छी तरह से अभ्यास किया हो, लोगों को यह बात पता न चलने दें।

आपको लोगों को यह आभास कराना होगा कि आप बिना सोचे-समझे बोल रहे हैं। इसे ऐसे बताएं जैसे आप इसे पहली बार बता रहे हों या यह बात आपको उसी क्षण सूझी हो। अन्यथा, यह काफी अप्रिय हो सकता है।

हास्य को समझना और स्वीकार करना तब आसान होता है जब लोग सोचते हैं कि आपने इसे अचानक ही सोच लिया है। चतुराई और बुद्धिमत्ता का सम्मान तब अधिक होता है जब वे सहज प्रतीत हों, और इस प्रकार आपकी रचनात्मकता उजागर होती है।

कभी भी पहले मत हंसो

यह तो बहुत आसान है। अपने ही मजाक पर सबसे पहले हंसने वाले मत बनो।

अगर आप अपनी हंसी रोक नहीं पा रहे हैं, तो हंस सकते हैं, लेकिन दर्शकों के सामने या चुटकुले के अंत से पहले ही हंसने वाले मत बनिए। यह इस बात का संकेत है कि आप असुरक्षित हैं और आपको यकीन नहीं है कि दूसरे लोग भी हंसेंगे।

जब आप ऐसा करते हैं, तो आप असल में दूसरे लोगों पर अपनी इच्छा थोप रहे होते हैं।
और, ज्यादातर लोग अच्छे दिखना पसंद करते हैं, इसलिए वे आपके साथ हंसेंगे।
एक-दो बार तो ठीक है, और कभी-कभार यह काम भी कर सकता है, लेकिन शुरुआत में हंसी शायद ही वास्तविक होगी।

अब, कल्पना कीजिए कि कोई हर पांच मिनट में आपके साथ ऐसा कर रहा है। यह एक
बनावटी मुस्कान और हंसी का अंबार लग जाता है, और यह बहुत जल्दी असहनीय हो जाता है। जल्द ही आपको आत्म-जागरूकता की कमी वाले व्यक्ति के रूप में देखा जाने लगेगा!

आप दूसरों पर कुछ करने का दबाव डाल रहे हैं, और आप नहीं चाहेंगे कि यह भावना आपके साथ जुड़ी रहे। यह थका देने वाला है और सबसे बुरी बात यह है कि यह बेहद परेशान करने वाला है।

अंत में, यह आपके शब्दों में असुरक्षा और अनिश्चितता का एक स्पष्ट संकेत है। जो लोग आत्मविश्वास से भरे होते हैं और अपने शब्दों पर दृढ़ निश्चयी होते हैं, वे पहले नहीं हंसते क्योंकि वे जानते हैं कि वे सार्थक बात कह रहे हैं, और उन्हें इस बात की परवाह नहीं होती कि आप इसे समझते हैं या नहीं।

एक वाक्य

हर कहानी या चुटकुला एक वाक्य में सारांशित किया जा सकना चाहिए। अगर आप ऐसा नहीं कर सकते, तो आपके चुटकुले या कहानी में कोई सार नहीं है, या उसका कोई उद्देश्य नहीं है।

जब हम खुद को एक वाक्य में समेटने में सक्षम नहीं होते हैं तो क्या होता है? हम बेतहाशा बड़बड़ाने लगते हैं।

ऐसा इसलिए होता है क्योंकि कहानी सुनाते समय हम भटकते-घुमाते हुए उसका उद्देश्य खोजने की कोशिश करते हैं। हम विषयांतर करते हैं। कभी-कभी हमें अपना उद्देश्य मिल जाता है, कभी-कभी नहीं।

इसका असर पीछे हटने जैसा ही होता है। आप अपना सारा हास्य प्रभाव खो देते हैं, क्योंकि लोग अब आपकी ओर ध्यान नहीं देंगे।

कहानी सुनाने में इधर-उधर की बातें करना एक बहुत बड़ी गलती है, और इससे बचा जा सकता है यदि आप पहले खुद को एक वाक्य में समेटने के बारे में सोचें, फिर केवल अपनी मुख्य भावना और उद्देश्य से संबंधित विवरण जोड़ें और उन विवरणों को हटा दें जो संबंधित नहीं हैं।

जब आप मुख्य मुद्दे पर ध्यान केंद्रित करते हैं, तो आपकी चुटकुला संक्षिप्त, चुटीला और अधिक प्रभावी होने की संभावना अधिक होती है। इससे सुनने वाले पर इसका अधिकतम प्रभाव पड़ता है।

अध्याय 3. हास्य के लिए मानसिकता का निर्माण करना: एक अधिक मजेदार वार्ताकार बनने और सामान्य रूप से हास्य की बेहतर समझ रखने के लिए, सबसे पहले अपनी मानसिकता को ठीक करना अनिवार्य है।

आपकी मौजूदा समस्या शायद यह है कि आप लोगों के कथनों और प्रश्नों को बिना सोचे-समझे सीधे-सीधे मान लेते हैं, उन पर दोबारा विचार नहीं करते और बातचीत के शाब्दिक अर्थ पर ही टिके रहते हैं।

यहां एक सरल और आसान उदाहरण है। अगर मैं किसी से पूछूं कि बाहर मौसम कैसा है, तो सीधा और स्पष्ट जवाब होगा, "अभी-अभी हल्की बूंदा-बांदी शुरू हुई है। ठंड लग रही है।"

अगर किसी व्यक्ति का नजरिया हास्यपूर्ण होता, तो उसका जवाब बिल्कुल अलग होता: "इतनी बारिश नहीं हो रही कि छाते की जरूरत पड़े, लेकिन अपने बालों को अलविदा कह दो।"

एक सामाजिक कौशल और वार्तालाप प्रशिक्षक के रूप में, मेरे दृष्टिकोण से बातचीत का सार एक सुखद संवाद स्थापित करना है। यदि आप इसे अपना लक्ष्य बना लें और इसे प्राप्त कर लें, तो किसी से बात करके आप जो कुछ भी हासिल करना चाहते हैं, वह स्वाभाविक रूप से होता चला जाएगा। सौभाग्य से, एक सुखद संवाद स्थापित करने के अनगिनत तरीके हैं, और हास्यपूर्ण दृष्टिकोण उनमें से एक प्रमुख है।

कुछ लोगों के पास हर मिनट कोई न कोई मजेदार बात कहने का जरिया होता है, जबकि आपको शायद हर दो हफ्ते में एक ही अच्छा जवाब सूझता हो। फर्क सिर्फ इतना नहीं है कि वे स्वाभाविक रूप से ज्यादा मजाकिया होते हैं, बल्कि यह है कि उनके पास इसके लिए सही सोच होती है।

आपको शायद पता हो कि क्या करना है, लेकिन अगर आप उसे सही तरीके से नहीं अपनाते हैं तो
अगर आपकी सोच ऐसी ही है, तो संभावना है कि आपके चुटकुले या हंसी- मजाक बेअसर हो जाएंगे।

जैसा कि आपने ऊपर दिए गए उदाहरण में देखा, हममें से अधिकांश लोग बातचीत में अत्यधिक गंभीरता बरतने की मानसिकता में फंसे हुए हैं। हम सोचते हैं कि सिर्फ इसलिए कि उन्होंने एक निश्चित तरीके से बातचीत शुरू की है, उन्हें एक निश्चित सांचे में ढलना होगा और उसी प्रारूप या प्रतिलेख का अंत तक पालन करना होगा।

अगर कोई मौसम के बारे में पूछता है, तो हां, वे तापमान जानना चाहते हैं।
लेकिन बात यहीं खत्म नहीं होती। आप इस सवाल का जवाब कई तरीकों से दे सकते हैं, जिनमें सिर्फ परीक्षा के सवाल की तरह जवाब देना ही शामिल नहीं है।

हमारी बातचीत किस दिशा में जानी चाहिए और कैसे आगे बढ़नी चाहिए, इस बारे में हमारी कई अपेक्षाएं होती हैं, लेकिन वास्तविकता में, लोगों को इन अपेक्षाओं की परवाह नहीं होती है।

इस मानसिकता के कारण अक्सर ऐसी बातें होने लगती हैं जिनमें दोनों पक्षों को कोई दिलचस्पी नहीं होती। और यह स्थिति इसलिए भी अजीब हो जाती है क्योंकि दोनों पक्ष इतने विनम्र होते हैं कि बातचीत के बारे में कुछ भी कहना नहीं चाहते। कोई भी मौसम के बारे में एक वाक्य से ज़्यादा बात नहीं करना चाहता।

तो, हम ऐसा नजरिया कैसे बना सकते हैं जिससे हम अपने दैनिक जीवन में अलग दृष्टिकोण अपनाने के परिणामस्वरूप तुरंत अधिक हास्य देख सकें?

खेलना बनाम चर्चा करना

इसे "मनोरंजन बनाम वार्तालाप" भी कहा जा सकता है। विचार के इन दो भिन्न-भिन्न तरीकों को देखने के कई दृष्टिकोण हैं।

अधिकांश लोग बातचीत करने के लिए आमतौर पर चर्चा और विचार-विमर्श का तरीका अपनाते हैं। इसमें कोई बुराई नहीं है, और इससे निश्चित रूप से रोचक खुलासे हो सकते हैं।

समस्या यह है कि यह जल्दी ही उबाऊ हो जाता है, और अगर बातचीत का यही तरीका हो तो यह गंभीर और उदास लहजा ले सकता है। यह तालमेल बनाने का आदर्श तरीका नहीं है क्योंकि यह तथ्यों और खबरों की नीरस चर्चा हो सकती है, जिससे किसी व्यक्ति के व्यक्तित्व के बारे में कुछ पता नहीं चलता, और न ही इससे आप अपना व्यक्तित्व दिखा पाते हैं।

लोग सहकर्मियों के साथ समसामयिक घटनाओं पर चर्चा करते हैं। लोग निजी कहानियों से दोस्तों का मनोरंजन करते हैं। क्या आपको अंतर समझ आया?

सोच में बदलाव यह होना चाहिए कि आप अधिक हंसमुख रहें, लोगों की बातों पर आंख मूंदकर विश्वास न करें और सवालों के शाब्दिक जवाब देने की चिंता न करें। सिर्फ इसलिए कि उन्होंने मौसम के बारे में पूछा है, इसका मतलब यह नहीं है कि आपको सिर्फ मौसम के बारे में ही बात करनी है।

आप यह कैसे कर सकते हैं?

आप सक्रिय रूप से इस बारे में सोच सकते हैं कि आप किसी के साथ मज़ाकिया अंदाज़ में कैसे पेश आते हैं। कल्पना कीजिए कि अगर आप पाँच साल के होते तो आप कैसे प्रतिक्रिया देते, और ईमानदारी से कहें तो यह तालमेल बनाने वाली मज़ाकिया बातचीत का एक बेहतर उदाहरण है।

अगर कोई आपसे मौसम के बारे में पूछे, तो आप किस-किस तरह से जवाब दे सकते हैं?

आप बेतुके सवाल पूछ सकते हैं, आप सिर्फ यह देखने के लिए बातें कह सकते हैं कि दूसरे कैसे प्रतिक्रिया देते हैं। आप अजीबोगरीब काल्पनिक स्थितियाँ बना सकते हैं, आप किसी अनकही समस्या का

समाधान कर सकते हैं, आप अपने मन की बातें ज़ोर से बोल सकते हैं, इत्यादि।

आप आम तौर पर दूसरे व्यक्ति को मज़ाक करने वाले व्यक्ति के रूप में देखते हैं, न कि पेशेवर पहली छाप छोड़ने वाले के रूप में। आपको लोगों को सीधे-सीधे सटीक जवाब देने की ज़रूरत नहीं है। लोग आमतौर पर दिलचस्प और ध्यान खींचने वाले जवाबों की ओर ज़्यादा आकर्षित होते हैं। जब तक आप मौखिक रिपोर्ट नहीं दे रहे हैं, यह कहना गलत नहीं होगा कि वे हमेशा कुछ ऐसा पसंद करेंगे जो उनका ध्यान आकर्षित करे, बजाय इसके कि जवाब नीरस और सटीक हो।

याद रखें कि आपका उद्देश्य तथ्यों का एक समूह आत्मसात करना या कोई विशेष जानकारी प्राप्त करना नहीं है। बल्कि, आपका लक्ष्य केवल उन लोगों के साथ सहज महसूस करना और सबसे महत्वपूर्ण बात, उन्हें आपके साथ सहज महसूस कराना है।

ध्यान रखें: किसी के प्रश्न का उत्तर अवश्य दें। आप हास्यपूर्ण और जानकारीपूर्ण दोनों हो सकते हैं। बीच-बीच में दूसरे व्यक्ति से यह सुनिश्चित करने के लिए संपर्क करते रहें कि कहीं आप सारगर्भित जानकारी की कमी तो नहीं कर रहे हैं, खासकर यदि वे कुछ और जानना चाहते हैं।

जानबूझकर गलत व्याख्या करना

हास्य के लिए अपनी मानसिकता को तैयार करने का एक और तरीका यह है कि लोगों की कही बातों का जानबूझकर गलत अर्थ निकाला जाए।

आप हल्की-फुल्की गलतफहमी, दोहरे अर्थ वाले शब्दों, चुटकुलों और हास्यपूर्ण उलझन के अवसरों की तलाश में हैं।

आमतौर पर, लोग इन चीजों पर नजर रखने की कोशिश करते हैं और यह सुनिश्चित करते हैं कि वे दूसरे व्यक्ति को यथासंभव स्पष्ट रूप से समझ सकें।

अगर आप हास्य का भाव दिखाने की कोशिश कर रहे हैं, तो आप पूरी तरह से 180 डिग्री का मोड़ ले सकते हैं।
स्पष्ट संवाद पर ध्यान देने के बजाय, आप इन अटपटे वाक्यों या संभावित रूप से दोधारी तलवारों पर ध्यान केंद्रित करते हैं। आप इनका उपयोग चुटकुलों के लिए आधार के रूप में करते हैं। ये हास्यपूर्ण क्षणों के द्वार बन सकते हैं। इनसे बचने या इनके सामने आते ही तुरंत सुधार करने में इतना समय और प्रयास खर्च करने के बजाय, इनका उपयोग हास्यपूर्ण क्षणों के लिए कच्चे माल के रूप में करें।

अब जब आपको जानबूझकर गलत व्याख्या करने के बारे में जानकारी मिल गई है, तो आप निम्नलिखित कथनों का गैर-शाब्दिक, जानबूझकर गलत तरीके से कैसे जवाब देंगे?

"जिम में कसरत करने से मेरे शरीर में इतना दर्द हो रहा था कि मैं मुश्किल से अपनी शर्ट उतार पा रहा था।"

"यह तो बहुत बड़ा खीरा है।"

"यह जैकेट एस्किमो लोगों के लिए उपयुक्त है।"

जानबूझकर गलत अर्थ निकालने में माहिर होना अभ्यास और इस बात पर निर्भर करता है कि आप दूसरे लोगों से चीजों को कैसे देखते और सुनते हैं।

गैर-रेखीय सोचें

आमतौर पर, हम बातचीत को एक बहुत ही रैखिक तरीके से संरचित होने की कल्पना करते हैं।

आप बिंदु A से शुरू करते हैं, फिर बिंदु A और उसके उपविषयों के एजेंडे पर आगे बढ़ते हैं, उसके बाद बिंदु B से शुरू करते हैं, और इसी तरह सूची में नीचे की ओर बढ़ते हैं।
यह तब बिल्कुल सही बैठता है जब आप किसी बोर्डरूम में कॉर्पोरेट एजेंडा पर चर्चा कर रहे हों।

यदि आप तालमेल बिठाने और सुखद बातचीत करने की कोशिश कर रहे हैं, तो गैर-रेखीय तरीके से सोचना बेहद फायदेमंद होता है। इसका अर्थ है बिंदु A को स्वीकार करते हुए, बिंदु B की ओर बढ़ना, फिर सीधे बिंदु D पर जाना, और
बातचीत के अंत में ही बिंदु A पर वापस लौटना।

बातचीत का असली घुमावदार रास्ता यही है। सहज और स्वाभाविक बातचीत बहुत हद तक अप्रत्याशित होती है, इसलिए आपको परिस्थितियों के अनुसार ढलने में सक्षम होना चाहिए।
किसी एक विषय, उससे संबंधित विषय या यहां तक कि उपयुक्त विषय पर ही बने रहने की आवश्यकता महसूस न करें।

मौसम से कारों, ब्रेड के प्रकारों और जींस की खरीदारी तक की बातचीत में कोई बदलाव करना पूरी तरह से स्वीकार्य है। किसी भी दो विषयों के बीच कोई बदलाव ज़रूरी नहीं है, और किसी पुराने विषय को दोबारा शुरू करने के लिए भी किसी बदलाव की आवश्यकता नहीं है। कुछ लोगों को यही बात खटकती है, क्योंकि उन्हें लगता है कि अचानक कोई नया विषय उठाना अटपटा हो सकता है। लेकिन क्या दोस्तों के साथ ऐसा करना अटपटा होता है? बिलकुल नहीं, जिसका मतलब है कि यह धारणा सामाजिक भय पर आधारित है।

अपनी बातचीत को रैखिक न बनाकर, बस वही बोलें जो आप चाहते हैं। अगर आप इस तरह सोचेंगे, तो आप कभी भी किसी विषय में उलझकर फँस नहीं जाएँगे। आप तभी फँसते हैं जब आप खुद को फँसने देते हैं।

बातचीत को रैखिक रूप से न सोचने से, उसकी नीरसता, उबाऊपन और बोझिलता काफी हद तक कम हो जाती है। आप एक विषय से दूसरे उपविषय पर जाकर और फिर मुख्य विषय पर वापस आकर बातचीत को हल्का-फुल्का बना सकते हैं। इससे इस बात की संभावना बढ़ जाती है कि सामने वाला व्यक्ति भी उत्साह और चंचलता के मूड में होगा।

घुमा-फिराकर कहें तो, इसका मतलब यह है कि आपको किसी भी बातचीत में पहले से तय एजेंडा या लक्ष्य लेकर नहीं जाना चाहिए। अगर आप उन्हीं एजेंडा पर अड़े रहेंगे, तो आप बातचीत को एक सीधी रेखा में मोड़ने की कोशिश करेंगे और जब आप उस एजेंडा से भटकेंगे तो आप पूरी तरह से भ्रमित महसूस करेंगे।

सेबेस्टियन क्या करेगा?

अगर आप हास्य कलाकार बनना चाहते हैं, तो उन लोगों का अध्ययन करना अच्छा विचार है जो हास्य कलाकार बनकर अपना जीवन यापन करते हैं। पेशेवर हास्य कलाकार आपको प्रस्तुति देने और मौके तलाशने के बारे में बहुत कुछ सिखा सकते हैं। साथ ही, आपको हास्य के कई संभावित आदर्श भी मिल जाएंगे।

इस पुस्तक को लिखते समय, सेबेस्टियन मैनिसकाल्को मेरे पसंदीदा हास्य कलाकार हैं।

वह मजाकिया तो है, लेकिन उसके व्यक्तित्व की कुछ स्पष्ट विशेषताएं भी हैं। वह चिड़चिड़ा, आलोचनात्मक, चौकस, तुच्छ, आसानी से चिढ़ने वाला, गुस्सैल और जल्दी क्रोधित होने वाला व्यक्ति है।

विशेषणों की वह सूची होने से मेरे लिए सीधे पूछना काफी आसान हो जाता है,
“इस स्थिति में सेबेस्टियन क्या करेगा?” या, “सेबेस्टियन यहाँ कैसे प्रतिक्रिया देगा?”

आप स्थितियों को उनके नज़रिए से देखना शुरू कर सकते हैं। बस उनके नज़रिए को अपनाकर, आप उन विषयों में भी हास्य ढूंढ सकते हैं जिन्हें आप पहले बहुत गंभीर समझते थे। आप अपनी सोच से बाहर निकलकर किसी और की सोच को समझ सकते हैं।

हास्य एक दृष्टिकोण है, और आप दूसरे व्यक्ति के दृष्टिकोण का उपयोग कर रहे हैं।

मान लीजिए कि हैलोवीन की रात है, और आपने पिशाच की पोशाक पहनी हुई है।
यह कल्पना करना काफी आसान है कि आप वह भूमिका कैसे निभा सकते हैं, है ना? एक हास्य कलाकार का आदर्श आपके लिए भी यही काम करता है, और जब आपके पास कहने के लिए कुछ न बचे या आपका दिमाग बिल्कुल खाली हो जाए तो यह आपको आसानी से सोचने में मदद करता है।

आप उनकी जगह खुद को रखकर स्थितियों को एक नए नज़रिए से देख सकते हैं, और कम से कम, हास्यपूर्ण स्थितियों से निपटने के लिए आपको और भी विकल्प मिल जाएंगे। अगर मैं कल्पना कर सकूँ कि सेबेस्टियन क्या कहेगा, तो मेरा दिमाग खाली नहीं होगा और न ही मेरे पास कहने के लिए कुछ नहीं बचेगा।

थोड़ा अनुचित सोचें

यह एक ऐसी मानसिकता है जिस पर आपको सावधानीपूर्वक अमल करना चाहिए, और तभी जब आप खुद के प्रति आश्वस्त हों।

यह इस तथ्य पर आधारित है कि जब आप "उपयुक्त विषयों" के बारे में बात करते हैं,
अक्सर ये बातें उबाऊ और सतही साबित होती हैं। काम, मौसम, किराने की खरीदारी और आइस स्केटिंग के बारे में कहने के लिए बहुत कम ही बातें होती हैं। हम इन्हीं विषयों पर इसलिए अटके रहते हैं क्योंकि हमें लगता है कि इससे ज़्यादा कुछ भी कहना लोगों की निजता और रहस्यों का उल्लंघन करना होगा। यह सच नहीं है, लेकिन सावधानी बरतने के चक्कर में हम खुद पर एक मानसिक अवरोध लगा लेते हैं, यह समझे बिना कि उचित व्यवहार की सीमा लगातार कम होती जा रही है।

इसका मतलब यह है कि बेहतर और अधिक मजेदार बातचीत करने के लिए, आपको थोड़ी अटपटी बातों की ओर झुकना होगा।

आप अपने करीबी दोस्तों से किन विषयों पर बात करते हैं? मुझे लगता है कि आप सिर्फ कुछ खास विषयों पर ही बात नहीं करते होंगे। उचित और पेशेवर विषयों पर बात करें। अनुचित बातें लोगों को बातचीत और हंसी का मौका देती हैं, और इससे शायद ही कोई नाराज़ होता है। आपने खुद पर एक सीमा लगा रखी है कि बातों को उचित रखा जाए, और दुर्भाग्य से इसी वजह से आपकी बातचीत नीरस रहती है, और आपके रिश्ते ठंडे और दूर के बने रहते हैं क्योंकि लोग एक निश्चित स्तर से आगे बढ़कर आपसे खुलकर बात नहीं कर पाते।

आप इसे दो तरीकों से कर सकते हैं।

पहला तरीका यह है कि किसी उबाऊ विषय पर थोड़ा अटपटा दृष्टिकोण अपनाया जाए।

“आइस स्केटिंग? मैंने अभी-अभी यूट्यूब पर एक वीडियो देखा जिसमें किसी का कान स्केट से कट गया!”

दूसरा तरीका यह है कि किसी थोड़े अनुचित विषय को ही उठा लिया जाए।

"हाँ, आइस स्केटिंग मज़ेदार है। मुझे लगता है कि मुझे फिगर स्केटिंग सिर्फ इसलिए पसंद है क्योंकि उसमें महिलाएं बहुत छोटे-छोटे लियोटार्ड पहनती हैं।"

जब आप कुछ ऐसा पेश करते हैं जो थोड़ा अनुचित है (थोड़ा अनुचित कहना व्यक्तिपरक है), तो आप उस वैकल्पिक शिक्षक की तरह बन जाते हैं जो पहले ही मिनट में गाली-गलौज करने लगता है। छात्रों को कभी पता नहीं होता कि वैकल्पिक शिक्षक किस तरह का होगा, इसलिए जब वह गाली देता है, तो सभी राहत की सांस लेते हैं क्योंकि उन्हें पता होता है कि वैकल्पिक शिक्षक शांत स्वभाव का है और कठोर नहीं है।

जब आप लोगों को हंसाते हैं और उन्हें अपने आसपास सहज महसूस कराते हैं, तो इससे आपको उनके साथ तालमेल स्थापित करने का अवसर मिलता है।

जब आप अनुचित व्यवहार से बोरियत को दूर करते हैं, तो आप पारंपरिक और अनुमानित चीजों से परे जाकर उनका भला कर रहे होते हैं।

अध्याय 4. चुटकुलों और हास्य में आम गलतियाँ। इस पुस्तक में अब तक मैंने आपको हास्य के कुछ सुझाव दिए हैं और यह सुनिश्चित करने के लिए कि आप हास्य के पिशाच न बनें, जिसका अर्थ है कि आप कमरे से हास्य को सोख लेते हैं।

मुझे उम्मीद है कि आपने पहले से ही कुछ ऐसी तरकीबें सीख ली होंगी जिनसे आप अधिक हास्यपूर्ण बन सकते हैं, और आपने उन्हें आजमाया होगा और कुछ हद तक सफलता भी पाई होगी!

हालांकि, इस बिंदु पर पुनर्समायोजन करना महत्वपूर्ण है, और इसीलिए यह इतना महत्वपूर्ण अध्याय है।

आपको शायद कुछ शुरुआती सफलता मिली हो, लेकिन आपके अंदर पहले से कुछ बुरी आदतें भी हो सकती हैं जो आपको और अधिक हास्यप्रद और बुद्धिमान बनने की दिशा में प्रगति करने में बाधा डाल सकती हैं।

आपकी सफलता को तय करने वाला सबसे महत्वपूर्ण कारक आपका रवैया है।
आपके अंदर बौद्धिक जिज्ञासा और साहसिक दृष्टिकोण होना चाहिए।

आपके लिए कुछ भी पवित्र नहीं होना चाहिए, लेकिन साथ ही आपको लोगों की भावनाओं का सम्मान भी करना चाहिए। मुझे पता है कि यह थोड़ा मुश्किल है, लेकिन वास्तव में अच्छे वार्ताकार न केवल इस संतुलन को बनाए रखने में सक्षम होते हैं, बल्कि इसमें माहिर भी होते हैं। वे बार-बार भरोसेमंद परिणाम देते हैं।

इन सब बातों को ध्यान में रखते हुए, निम्नलिखित सामान्य गलतियों को याद रखें। यदि आप इन्हें पूरी तरह से अनदेखा करते हैं, या इन पर पर्याप्त ध्यान नहीं देते हैं, तो ये आपके हास्य प्रयासों की शक्ति को कम कर सकती हैं।

इसे हास्यबोध से जुड़ी "क्या न करें" सूची के लिए एक अच्छा शुरुआती बिंदु मानें।

सामान्य होना

यह तो सामान्य ज्ञान की बात है।

अगर आप कोई मजाक सुनाने जा रहे हैं, तो सुनिश्चित करें कि वह ऐसा मजाक हो जिसे दूसरे व्यक्ति ने अनगिनत बार न सुना हो, या यदि उन्होंने सुना भी हो, तो आप उसे अप्रत्याशित या असामान्य तरीके से सुनाएं।

अगर आपका चुटकुला बहुत ही सामान्य है और लोग इसे पहले भी सुन चुके हैं, यहाँ तक कि इसका भाव भी, तो लोग आपको मज़ेदार नहीं समझेंगे। वे शायद हल्की-फुल्की हंसी हंस लें, लेकिन आपके

हास्यबोध के बारे में उनकी राय नकारात्मक हो सकती है क्योंकि यह बहुत ही अनुमान लगाने योग्य और सामान्य है। वे शायद इस निष्कर्ष पर पहुंच जाएं कि आप एक साधारण व्यक्ति हैं जिसके पास कहने के लिए कुछ भी अनोखा नहीं है।

इसके लिए आपको यह विश्लेषण करना होगा कि आपका चुटकुला सामान्य है या नहीं और क्या लोग इसे पहले भी सुन चुके हैं। उदाहरण के लिए, लाल बालों वाले व्यक्ति ने अनगिनत बार "जिंजर" (लाल बालों वाला) कहा होगा, और दुकान के क्लर्कों ने भी अनगिनत बार सुना होगा कि चूंकि कोई चीज़ स्कैन नहीं हुई, इसलिए वह मुफ़्त ही होगी।

अगर आपने कोई चुटकुला पहले सुना है, तो संभावना है कि जिससे आप बात कर रहे हैं उसने भी उसे पहले सुना होगा। इसी तरह, अगर आपने वह चुटकुला पहले सुना है, तो उसे दोबारा न सुनाएं। एक ही व्यक्ति के सामने उसे दोहराना उचित नहीं है।

हमेशा कुछ नया जोड़ने की कोशिश करें, या उसे इस तरह मोड़ें कि एक अलग दृष्टिकोण सामने आए। पुराने चुटकुले सुनाना बिल्कुल ठीक है, लेकिन आपको उसमें एक नयापन लाना होगा। उन घिसे-पिटे चुटकुलों पर न अटके रहें, जो हास्य के वे आम रास्ते हैं जिन्हें हर कोई पहले ही देख या सुन चुका होगा।

अगर आप इसे सही तरीके से करेंगे, तो लोग समझ जाएंगे कि आपने क्या किया है। लोग आपकी रचनात्मकता की सराहना करेंगे। आपने एक पुरानी और जानी-पहचानी चीज़ को लिया है और अपनी रचनात्मकता और

कल्पना के माध्यम से उसे एक अनूठा रूप दिया है, जो वाकई सराहनीय है।

गलत श्रोताओं का चयन करना

आपको अपने श्रोताओं की भावनाओं को समझना होगा।

अलग-अलग लोगों की पृष्ठभूमि अलग-अलग होती है। हमारे पास अनुभवों, शैक्षणिक उपलब्धियों, सामाजिक पृष्ठभूमि आदि की व्यापक विविधता है।

एक सामाजिक समूह के लिए जो बात हास्यास्पद हो सकती है, वही बात दूसरे सामाजिक समूहों के लिए उतनी हास्यास्पद या समझ में आने वाली न भी हो। कभी-कभी तो लोगों को आपकी कही बात सीधे तौर पर अपमानजनक या आपत्तिजनक भी लग सकती है।

आपको यह सुनिश्चित करना होगा कि आप अपने सामने उपस्थित श्रोताओं को अच्छी तरह से समझते हों। यदि आप ऐसा नहीं करते हैं, तो सबसे अच्छा यही होगा कि वे आपका चुटकुला समझ ही न पाएं। सबसे बुरा यह होगा कि वे आपकी बातों से नाराज़ हो जाएं।

अगर आप बच्चों से महंगे लुई विटन हैंडबैग के बारे में बात कर रहे हैं, तो उनके पास इसे समझने के लिए पर्याप्त संदर्भ नहीं है। अगर आप बेघर लोगों के आश्रय में रहने वाले लोगों से उन बैगों के बारे में बात करते हैं, तो उनकी स्थिति की ओर इशारा करके आप सीधे तौर पर उन्हें अपमानित कर सकते हैं।

इस तरह, आप दूसरों के नज़रिए से हास्य का भाव विकसित करने लगते हैं। यह किसी भी प्रकार की बातचीत के लिए एक अच्छा अभ्यास है। आप लोगों के बोलने के पीछे के कारणों और संदर्भ को समझने लगते हैं। आप यह सुनिश्चित करते हैं कि आप लोगों की भाषा में बात करें और ऐसे विषयों पर चर्चा करें जिन्हें वे समझ सकें और जिनसे वे जुड़ाव महसूस कर सकें।

आप यह भी समझने लगेंगे कि वही "अपमानजनक चुटकुला" जब समूह के किसी सदस्य द्वारा बोला जाता है, तो उसका स्वागत क्यों किया जाता है। लेकिन जब कोई बाहरी व्यक्ति उसे सुनाता है, तो वह सोच सकता है, "तुम्हें यह चुटकुला सुनाने का अधिकार किसने दिया? मैं तुम्हें इतना नहीं जानता और न ही तुम पर इतना भरोसा करता हूँ कि तुम्हें यह चुटकुला सुनाने की अनुमति दे सकूँ।"

अपने श्रोताओं को जानने का सार यह है कि आप अपने हास्य को दूसरों के अनुरूप ढालें, न कि इसके विपरीत या यह मान लें कि हास्य सार्वभौमिक है।

मुख्य बात को जल्दबाजी में कहना

हास्य कलाकार बनने की चाह रखने वाले लोगों द्वारा की जाने वाली एक और आम गलती है पंच लाइन को जल्दबाजी में बोलना।

वे चुटकुले की अहमियत को लेकर इतने उत्साहित होते हैं और दूसरे को हंसाने के लिए इतने बेताब होते हैं कि वे या तो सीधे

क्लाइमेक्स पर पहुंच जाते हैं, या फिर क्लाइमेक्स के बीच में ही हंसने लगते हैं। कभी-कभी तो वे खुद को मुश्किल से रोक पाते हैं और पूरे समय हंसते रहते हैं। यह सब इस बात पर निर्भर करता है कि आप क्या कहना चाहते हैं। अगर आप यह कहना चाहते हैं कि आपको इतना मजा आया कि आप खुद को रोक नहीं पाए, तो कभी-कभी ऐसा करना ठीक है।

अगर आप किसी और को हंसाने की कोशिश कर रहे हैं, तो यह आदर्श स्थिति नहीं है।

कई बार लोग चुटकुला या कहानी जल्दी-जल्दी सुना देते हैं, ज़रूरी जानकारियों को छोड़ देते हैं या कहानी के मूल भाव को पूरी तरह बिगाड़ देते हैं। यह एक समस्या है, क्योंकि जैसा कि मैंने बताया है, बेहतरीन चुटकुले अपने विषयवस्तु के कारण नहीं, बल्कि सुनाने के तरीके के कारण बेहतरीन होते हैं।

अगर आप सीधे क्लाइमेक्स पर पहुँच जाते हैं या चुटकुले के मुख्य भाग को जल्दी-जल्दी सुना देते हैं, तो आप अपनी टाइमिंग और प्रस्तुति को खराब कर देते हैं।

चुटकुले का मूल भाव तो बरकरार रहा, लेकिन उसका प्रभाव बुरी तरह से कम हो गया। चुटकुला रचने से लेकर उसका अंतिम निष्कर्ष सुनाने तक की आपकी सारी मेहनत व्यर्थ गई।

आराम से काम करें। मिलने वाली प्रतिक्रिया पर ध्यान दें और सही समय पर अपनी बात रखें। हर कदम पर अपने श्रोताओं को तैयार करना

सुनिश्चित करें, अन्यथा आपकी बात का कोई खास असर नहीं होगा।
संक्षेप में, आपको बस अपने लक्ष्य को हासिल करना है।

यह समझें कि सार्वजनिक भाषण देने की स्वाभाविक प्रवृत्ति एड्रेनालाईन के अचानक बढ़ने के कारण तेज़ी से बोलने की होती है। हास्य भी इस मामले में कुछ ऐसा ही है।

डिलीवरी को नज़रअंदाज़ करना

वापस जाकर हास्य प्रस्तुति पर लिखे पिछले अध्याय को दोबारा पढ़ें।

बोलने का तरीका बेहद महत्वपूर्ण है। आप नहीं चाहेंगे कि ऐसा लगे कि आप इधर-उधर की बातें कर रहे हैं या खो गए हैं, और न ही आप जरूरत से ज्यादा सुधार करने की कोशिश करेंगे।

यह स्पष्ट होना महत्वपूर्ण है कि आप जिस व्यक्ति से बात कर रहे हैं, उसमें आप कौन सी मुख्य भावना उत्पन्न करना चाहते हैं।

दूसरों के लिए हंसी के बीज बोने के उद्देश्य से पहले खुद हंसने की प्रवृत्ति से बचें।

हास्य कलाकारों के वीडियो क्लिप देखें और उनका अध्ययन करें।

एक और बात जिसका पहले ज़िक्र नहीं हुआ: जब आप खुशी या उदासी जैसी भावना व्यक्त करते हैं, तो क्या लोग इसे समझ पाते हैं? दूसरे

शब्दों में, क्या आप अपने मन की बात प्रभावी ढंग से व्यक्त कर पाते हैं, या आपको इसमें सुधार की ज़रूरत है?
अपनी कहानियों और चुटकुलों में अपनी भावनाओं को और अधिक स्पष्ट और प्रत्यक्ष बनाने के बारे में क्या ख्याल है?

महत्वपूर्ण जानकारी को छोड़ देना

किसी न किसी स्तर पर, चाहे सचेत रूप से हो या अवचेतन रूप से, चुटकुलों में एक तार्किक प्रवाह होता है।

इसमें कुछ हद तक सोचने-समझने की ज़रूरत होती है, और इसकी शुरुआत से लेकर मूल विचार और अंत तक, सब कुछ मिलकर इसे मज़ेदार बनाता है। ये सभी चीज़ें एक साथ काम करती हैं, और अंदाज़ा लगाइए? अगर इनमें से एक भी चीज़ गायब हो जाए तो पूरा मज़ा किरकिरा हो जाता है।

ज़्यादा से ज़्यादा, आपकी पंच लाइन उतनी ही मज़ेदार होगी जितनी आपने सोची थी।
सबसे खराब स्थिति में, आपका मजाक सुनकर लोग कहेंगे, "और फिर क्या हुआ?"
ओह… बस इतना ही?

यह कदम आसान है। जब भी आप किसी हास्यप्रद विषय पर बात करना चाहें, तो स्वयं को संपादित करने और खुद से यह पूछने की आदत डालें।

कभी-कभी हम जल्दबाजी करते हैं, या हमारे मन और हमारे मुंह के बीच कुछ बात समझने में गलती हो जाती है।

क्रिया, मूल विचार और मुख्य बिंदु का गहराई से विश्लेषण करने का प्रयास करें: ये तीनों तत्व क्या हैं और ऐसी कौन सी बातें हैं जिन्हें आप बिल्कुल भी नहीं छोड़ सकते ताकि लोग आपकी बात समझ सकें। वे कौन से महत्वपूर्ण बिंदु हैं जो चुटकुले को प्रभावी बनाते हैं? हो सकता है कि यह वैसा न हो जैसा आप सोचते हैं, और यदि आप स्वयं का विश्लेषण नहीं करते हैं तो आप गलत बात पर ज़ोर दे सकते हैं।

यह बिंदु जितना गहनता से काम करने के बारे में है, उतना ही आत्म-विश्लेषण के बारे में भी है, और यह सुनिश्चित करने के बारे में भी है कि आप एक तार्किक प्रवाह का पालन करें।

लोगों की प्रतिक्रियाओं पर नज़र नहीं रखना

आपको लोगों को समझने की क्षमता होनी चाहिए!

सिर्फ इसलिए कि आपको कोई बात मजेदार लगती है, इसका मतलब यह नहीं है कि दूसरों को भी वह मजेदार लगे।

वास्तव में महान हास्य कलाकार इसलिए महान होते हैं क्योंकि वे अपने दर्शकों के साथ संकेतों का आदान-प्रदान करने में सक्षम होते हैं। वे दर्शकों को समझते हैं और इसका प्रभाव उनके बोलने

के तरीके, उनकी बोलने की शैली और उनकी समग्र टाइमिंग पर पड़ता है।

जब आप कोई चुटकुला या कहानी सुना रहे हों, या सामान्य तौर पर हास्य का प्रयोग कर रहे हों, तो आपको सामने वाले व्यक्ति की प्रतिक्रिया को समझने के लिए उन पर ध्यान देना होगा। कहानी या चुटकुला सुनाते समय उसमें खो न जाएं। संक्षेप में, यदि आपको अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है, तो वही करते रहें। यदि नहीं, तो कुछ बदलाव करें।

उनके चेहरों को ध्यान से देखें और उनकी प्रतिक्रियाओं को समझने की कोशिश करें। सोचें कि क्या उन्हें आपकी बातें पसंद आ रही हैं। उनकी प्रतिक्रियाओं पर ध्यान दें और विषयवस्तु, बोलने के तरीके और लहजे के आधार पर अपने शब्दों को समायोजित करें।

कमरे में उस "लड़की" या "लड़के" की तरह मत बनो, जिससे लोग इसलिए दूर रहते हैं क्योंकि उनमें लोगों की प्रतिक्रियाओं को समझने की क्षमता नहीं होती और उनमें यह आत्म-जागरूकता नहीं होती कि वे शायद मजाकिया न हों।

ऐसा करने का सबसे आसान तरीका उनकी मुस्कान का अध्ययन करना है, और आप लोगों की मुस्कान का तीन तरीकों से विश्लेषण कर सकते हैं।

पहली बात तो यह है कि बनावटी मुस्कान जल्दी फीकी पड़ जाती है।

जब किसी के चेहरे पर सच्ची मुस्कान होती है, तो वह किसी भावना से उपजी होती है, न कि किसी सचेत निर्णय से। इसका मतलब है कि सच्ची मुस्कान धीरे-धीरे गायब होती है और बात खत्म होने के बाद भी बनी रहती है। अगर किसी की मुस्कान बोलते ही या आपके अगले वाक्य तक आते-आते गायब हो जाती है, तो वह नकली है और वह किसी हद तक आपको खुश करने की कोशिश कर रहा था।

दूसरा, नकली मुस्कान में दांत नहीं दिखते।

सच्ची मुस्कान वो होती है जब चेहरे की मांसपेशियां खुलती हैं और दांत दिखाई देते हैं। अगर कोई आपको होंठ कसकर, बिना दांत दिखाए मुस्कुराता है, तो यह साफ संकेत है कि वह बनावटी मुस्कान दे रहा है। यह भावना से प्रेरित नहीं होती, बल्कि स्वैच्छिक होती है।

अगर किसी की आदत दांत बंद करके मुस्कुराने की है, या वे अपने दांतों या मुंह को लेकर आत्म-सचेत हैं, तो आप यह बता सकते हैं कि वे वास्तव में मुस्कुरा रहे हैं क्योंकि वे अपने होंठों को जबरदस्ती बंद करने की कोशिश कर रहे हैं, या वे मुस्कुराते या हंसते समय अपना मुंह ढक लेते हैं।

तीसरा, बनावटी मुस्कान में आंखें चौड़ी होती हैं।

वास्तविक मुस्कान अनैच्छिक होती है और मूलतः चेहरे की प्रतिक्रियात्मक ऐंठन होती है।

भावों पर इसका प्रभाव पड़ता है। एक सच्ची मुस्कान में आंखों के आसपास झुर्रियां होंगी और आंखें थोड़ी सिकुड़ी हुई दिखाई देंगी क्योंकि आंखों की मांसपेशियां प्रभावित होंगी।
अगर आंखें पूरी तरह खुली हैं, तो वे कुछ वास्तविक महसूस नहीं कर रहे हैं, बल्कि वे आपके लिए दिखावा कर रहे हैं।

अध्याय 5. प्रासंगिकता का हास्य: सबसे बड़े पारस्परिक और हास्यपूर्ण सुखों में से एक तब होता है जब आप किसी विषय पर कोई चुटकुला सुनाते हैं, और कोई ऐसा व्यक्ति जिसे आप सोचते थे कि उस विषय में बिल्कुल भी रुचि नहीं है, जोर-जोर से हंसने लगता है।

हास्य का एक प्रमुख पहलू यह है कि आप अपनी भावनाओं को किसी के साथ साझा कर सकें और यह जान सकें कि आप दोनों एक ही बात पर सहमत हैं। हो सकता है कि इलेक्ट्रिक कारों के बारे में आपके विचार उनसे मिलते-जुलते हों, या हो सकता है कि आप दोनों को एक ही प्रकार का योग नापसंद हो। किसी भी तरह से, हास्य एक सशक्त भावना है और यह जुड़ाव का एक मजबूत एहसास पैदा करता है।

चाहे कुछ भी हो, हास्य लोगों को समानताओं को खोजने के लिए प्रेरित करता है जिससे वास्तविक बंधन बनते हैं। आप हास्य का उपयोग अपने सभी साझा अनुभवों को समझने और एक-दूसरे से कितना जुड़ाव महसूस कर सकते हैं, यह जानने के लिए कर सकते हैं।
हम एक ऐसी दुनिया में रहते हैं जहाँ सामाजिक दूरियाँ बहुत ज़्यादा महसूस होती हैं, और कई सामाजिक परिवेशों में खुद को पूरी तरह अकेला महसूस करना स्वाभाविक है। अलगाव और अकेलापन

महसूस करना आसान है। जब कोई चुटकुला सही समय पर सुनाया जाता है और किसी दूसरे को पसंद आ जाता है, तो हमें एहसास होता है कि दूसरे लोग भी हमारी तरह ही विषयों, स्थितियों और मुद्दों से जुड़ाव महसूस कर सकते हैं, और अलगाव या अकेलेपन की यह भावना कुछ समय के लिए गायब हो जाती है।

जुड़ाव महसूस करना हास्य की एक शक्तिशाली रणनीति है। यह हमारे भीतर मौजूद उस सहज मानवीय आवश्यकता को जगाता है जिसके तहत हम अपने से बड़ी किसी चीज़ से जुड़ना चाहते हैं। हम जीवन में अकेले और एकाकीपन का अनुभव करते हुए आगे बढ़ते हैं।

इससे जुड़ाव महसूस करना बेहद मजेदार है क्योंकि जब आपको पता चलता है कि कोई ऐसी बात जिसे आप केवल अपने बारे में जानते थे या जिसका अनुभव केवल आपने किया था, वह बड़े पैमाने पर साझा की जा रही है, तो उसमें शामिल आश्चर्य ही असली होता है।

विषयवस्तु ही महत्वपूर्ण नहीं होती। हास्य तो इस बात में निहित है कि आप और वह व्यक्ति एक ही दृष्टिकोण साझा करते हैं।

उदाहरण के लिए, हर किसी ने कभी न कभी गर्म पिज्जा से अपने मुंह का ऊपरी हिस्सा जलने का अनुभव किया होगा क्योंकि वे बहुत भूखे थे या पिज्जा के ठंडा होने का इंतजार करने के लिए अधीर थे।

अगर आप इस बात को उठाएंगे, तो यह मज़ेदार होगा क्योंकि उनके साथ भी अतीत में ऐसा ही हुआ होगा। यहाँ मुख्य बात यह है कि एक ऐसा अनुभव बताएं जो सभी के लिए प्रासंगिक हो।

गरम पिज्जा के मामले में, आपका मज़ाक इसलिए मज़ेदार है क्योंकि ज़्यादातर लोग इससे जुड़ाव महसूस कर सकते हैं। कई लोगों ने गरमागरम खाना जल्दी-जल्दी खाया होगा और उनके मुंह का ऊपरी हिस्सा जल गया होगा, लेकिन हम इस बारे में ज़्यादा बात नहीं करते, या शायद कभी करते ही नहीं। लेकिन इसका ज़िक्र करके आप इस मुद्दे पर रोशनी डालते हैं और इस अनुभव को सबके सामने लाते हैं
– एक ऐसी बात जो लोगों को पता नहीं थी कि दूसरे भी नापसंद करते हैं, अब सबके सामने आ जाती है।

चलिए उन अन्य चीजों की सूची बनाते हैं जिनसे लोग नफरत करते हैं।

1. जैम या मक्खन में ब्रेड क्रम्ब्स।

2. वह क्षण जब आप किसी की ओर चल रहे होते हैं लेकिन यह तय नहीं कर पाते कि कब उनसे नजरें मिलानी हैं।

3. किसी को अलविदा कहने के बाद उसी दिशा में चलना शुरू करने पर होने वाली असहजता।

4. किसी ट्रैफिक सिग्नल पर अपनी कार से किसी पर गुस्से में हॉर्न बजाना और फिर उनके बगल में आकर रुक जाना।

5. जब आप डोमिनोज़ की एक श्रृंखला की शुरुआत करते हैं, लेकिन वह बीच में ही रुक जाती है।

ये बातें स्वाभाविक रूप से मज़ेदार हैं क्योंकि इनमें शामिल भावनाओं से हर कोई जुड़ाव महसूस कर सकता है। आपने एक अनसुनी समस्या को सबके सामने ला दिया है और लोगों को आपसे सहमत होने और "अरे, मेरे साथ भी ऐसा ही है!" कहने का सहज माहौल बना दिया है। यह और भी मज़ेदार इसलिए है क्योंकि आपने उस भावना को व्यक्त करने के लिए समय निकाला है जिससे हर कोई परिचित है।

अगर आप उन रोजमर्रा की चीजों के बारे में सोचें जो आपको परेशान करती हैं, तो इस बात की बहुत अधिक संभावना है कि वे अन्य लोगों को भी परेशान करती हैं।

आम लोगों से जुड़ाव महसूस कराने वाले हास्य का इस्तेमाल करने के लिए, कुछ ऐसा सोचें जो लगभग सार्वभौमिक हो। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि वह व्यक्ति किस देश का है, किस धर्म का है, उसकी शिक्षा कितनी है या वह कितना पैसा कमाता है। अनुभव जितना अधिक सामान्य या सार्वभौमिक होगा, आपका चुटकुला उतना ही मजेदार होगा और उतने ही अधिक लोग इसे पसंद करेंगे।

स्टैंडअप कॉमेडियन अक्सर सेक्स, जेंडर, एयरपोर्ट, बच्चों और खान-पान जैसे विषयों पर बात करते हैं, इसके पीछे एक कारण है। ये ऐसे सार्वभौमिक विषय हैं जिनसे हर कोई जुड़ाव महसूस कर सकता है। बाकी ज़्यादातर विषय या तो बहुत ही सीमित दायरे के होते हैं, या फिर राय पर आधारित होते हैं, या फिर बहुत जटिल और बहुआयामी होते हैं।

अपनी सहजता बनाए रखें और आप उन सभी बाधाओं को दूर कर सकते हैं जो हमें बांटती हैं, और एक साझा अनुभव के माध्यम से लोगों को एकजुट कर सकते हैं। लोग यह महसूस करना पसंद करते हैं कि आप उन्हें समझते हैं और उन्हें गहराई से जानते हैं।

पहला कदम: कोई ऐसी छोटी सी चीज ढूंढें जो आपको रोजाना परेशान करती हो।

जितना छोटा और महत्वहीन होगा, उतना ही बेहतर होगा।

सरकारी भ्रष्टाचार जैसे बड़े विषय पर चर्चा करना संभव नहीं है, क्योंकि इसमें बहुत सारी जटिलताएं और अनेक मत जुड़े हुए हैं। यह विषय बड़ा और जटिल है। जितना छोटा हो, उतना अच्छा है।

पिज्जा खाते समय मुंह का ऊपरी हिस्सा जल जाना, जैम में ब्रेड के टुकड़े गिर जाना, अपने अपार्टमेंट से बाहर लॉक हो जाना और एक बार में किराने के सारे बैग न ले जा पाना, ये सभी रोजमर्रा की जिंदगी की आम, छोटी-मोटी परेशानियां हैं।
मैं आपको चुनौती देता हूं कि आप ऐसा कोई व्यक्ति ढूंढकर दिखाएं जिसे इन चीजों पर सहज प्रतिक्रिया न हो।

अगर आपको इसमें परेशानी हो रही है, तो अपने पूरे दिन की कल्पना करने की कोशिश करें, सुबह उठने से लेकर रात को तकिए पर सिर रखने तक के पूरे दिन की।
अपने पूरे दिन और अपने द्वारा किए गए सभी कार्यों पर गौर करें।
आपकी छोटी-छोटी परेशानियाँ और नापसंदगी क्या हैं?

यहां सुबह की कुछ ऐसी परेशानियों के उदाहरण दिए गए हैं जिन्हें आप सूचीबद्ध कर सकते हैं: लार से भरे तकिए के साथ जागना, मुंह से ऐसी दुर्गंध आना जैसे मुंह में कोई कीड़ा मर गया हो, काली पैंट पर सफेद टूथपेस्ट लग जाना, इत्यादि।

दूसरा चरण: उस छोटी सी बात से आपको कितना दर्द हुआ, इसे बढ़ा- चढ़ाकर और सजीव तरीके से बताएं।

उदाहरण के लिए, पिज्जा से मुंह के ऊपरी हिस्से को जलाना मसूड़ों में आग लगाने या उन पर तेजाब डालने जैसा है।

अपनी काली पैंट पर टूथपेस्ट लग जाना ऐसा है जैसे ऑफिस में सिर्फ आप ही हैलोवीन की पोशाक पहने हुए हों।

काम से छुट्टी लेने के बारे में सोचना क्योंकि आपने अपनी चाबियों को ढूंढने में सदियों बिता दीं, जबकि वे उसी जगह पर थीं जहां आप उन्हें आमतौर पर रखते हैं।

तीसरा चरण: दोनों को जोड़ें।

आप कह सकते हैं, "मुझे सच में नफरत होती है जब पिज्जा खाने से मेरे मुंह का ऊपरी हिस्सा जल जाता है, यह पेपरोनी पिज्जा तो स्वादिष्ट एसिड का एक टुकड़ा खाने जैसा था।"

या, उदाहरण के लिए, "मुझे अपनी पैंट पर टूथपेस्ट लगना बिल्कुल पसंद नहीं है, मुझे लगता है कि मैं ही वह अकेला व्यक्ति हूँ जिसे यह बात पता नहीं चली कि हम हैलोवीन के दौरान पोशाक नहीं पहनते हैं।"

जब आप किसी बात को बढ़ा-चढ़ाकर कहते हैं, तो आप ऐसी चीजों से तुलना और उपमा करते हैं जिनसे लोग आसानी से जुड़ सकें। आप मजाकिया लगते हैं क्योंकि आप उन चीजों का जिक्र करते हैं जिनका उन्होंने अनुभव किया है, लेकिन अतिरंजित और सजीव तरीके से।

एक और उदाहरण देखिए: "मुझे आइकिया का फर्नीचर असेंबल करना बिल्कुल पसंद नहीं है।" इसका अतिरंजित रूप यह है, "आइकिया का फर्नीचर एक ऐसी पहेली की तरह है जिसमें शुरुआत में ही बीस टुकड़े गायब हों।"

आपसी जुड़ाव के दृष्टिकोण का उद्देश्य यह दिखाना है कि आपके अनुभव एक जैसे हैं और आप उन्हें गहराई से समझकर उनका विश्लेषण कर सकते हैं। तुलना और उपमा का प्रयोग यहाँ हास्य का एक और महत्वपूर्ण घटक है।

चौथा चरण: इसका उपयोग करें।

इसका इस्तेमाल फर्नीचर बनाते समय नहीं किया जाता, बल्कि किसी भी ऐसे संदर्भ में किया जाता है जब आप अपनी नाराजगी दिखाना चाहते हों, जैसे, "उस दौड़ के दौरान मैं जितना दुखी था, उतना दुखी

तब भी नहीं था जब मुझे अपना आइकिया डेस्क बनाना पड़ा था। यह एक पहेली की तरह था जिसमें से बीस टुकड़े गायब थे।"

उदाहरण के लिए, "वह बैठक इतनी कष्टदायक थी कि मैं गरम पिज्जा का एक टुकड़ा खाना पसंद करूंगा और उस स्वादिष्ट खट्टेपन से अपना मुंह जला लूंगा।"

आपने मूल रूप से इन मजेदार, प्रासंगिक चुटकुलों को पहले से तैयार कर लिया है, और अब आप उचित समय पर अपने भाषण में इनका उपयोग करके इसे और अधिक रंगीन, हास्यपूर्ण और मजेदार बना सकते हैं।

आप लोगों को यह भी दिखाते हैं कि आप कितने समझदार हैं और अवधारणाओं को कैसे आपस में जोड़ सकते हैं।

कुछ सोच-समझकर किए गए चुटकुलों से आप अपने आस-पास के लोगों को अपने बारे में कुछ बातें बता सकते हैं। जब उन्हें एहसास होता है कि आप उनसे ज़्यादा अलग नहीं हैं, तो उनके लिए भी खुलकर बात करना आसान हो जाता है। लोग आपकी प्रतिक्रियाओं में खुद को देखते हैं, और यह सब इसलिए होता है क्योंकि आप उन छोटी-छोटी बातों को समझते हैं जिनसे हम सभी रोज़ाना परेशान होते हैं।

अध्याय 6. विरोधाभास पर जोर देना। मेरी सर्वकालिक पसंदीदा फिल्मों में से एक विल फेरेल अभिनीत फिल्म एल्फ है।

मैं वैसे तो विल फेरेल का प्रशंसक हूं, लेकिन मुझे लगता है कि यह फिल्म अपनी मूल कहानी और स्वाभाविक रूप से उत्पन्न होने वाली हास्य-व्यंग्य की वजह से बाकी सभी फिल्मों से कहीं बेहतर है।

कुल मिलाकर कहानी यह है कि विल फेरेल द्वारा निभाया गया किरदार, बडी, एक मानव बच्चा है जिसे किसी तरह सांता की कार्यशाला के बौनों ने गोद ले लिया है।

एल्फ बौने आकार के होते हैं, और यहां तक कि मानव बच्चे भी एक वयस्क एल्फ से कहीं ज्यादा बड़े दिखते हैं।
(यह एक बहुत ही काल्पनिक वाक्य था।)

जब बडी बच्चा था, तो उसका कद लगभग उसके गोद लिए हुए एल्फ माता- पिता के बराबर था। जैसे ही वह यौवन अवस्था में पहुँचा और उसकी लंबाई तीन फीट से अधिक हो गई, वह कार्यशाला में एक विशालकाय व्यक्ति बन गया। बहुत जल्द, उसके कपड़े उसे फिट नहीं आते थे और हर चीज उसके लिए विशेष रूप से बनवानी पड़ती थी।

आप कल्पना कर सकते हैं कि रोजमर्रा के सबसे सरल कामों में भी किस तरह की दिक्कतें आती होंगी। नहाना, शौचालय जाना और किसी भी तरह के परिवहन साधन का इस्तेमाल करना, इन सब चीजों के बारे में पूरी तरह से नए सिरे से सोचना पड़ता है क्योंकि इनमें से कोई भी चीज बडी के आकार और बनावट के हिसाब से नहीं बनी है।

यह बिल्कुल वैसा ही है जैसे कोई समझदार शार्क आपके घर में रहने लगे। बाथटब के अलावा उसके लिए कुछ भी ठीक नहीं रहेगा।

फिल्म 'एल्फ' विरोधाभास को उजागर करने का एक बेहतरीन उदाहरण है। इसमें दो ऐसी चीज़ों को लिया गया है जो कभी एक साथ नहीं हो सकतीं, या जिन्हें एक साथ फिट करने के लिए चतुराई की आवश्यकता होती है।
एक साथ, और फिर देखिए परिणाम क्या होता है। परिणाम आमतौर पर हास्यास्पद तरीके से सामने आते हैं क्योंकि आप दो विरोधी अवधारणाओं में सामंजस्य बिठाने की कोशिश करते हैं, जो सामान्य परिस्थितियों में आमतौर पर असंभव होता है।

उन्हें एक दूसरे के बगल में रखें और बताएं कि वे एक दूसरे से किस प्रकार भिन्न हैं। हास्य इस बात में है कि आप उन्हें एक दूसरे से कितना अलग या भिन्न देखते या महसूस करते हैं, और फिर कल्पना करें कि वे सब "अपने परिवेश से बाहर निकली मछली" की तरह व्यवहार कर रहे हैं।
वे परिस्थितियाँ जो आपको उस बिंदु तक ले आईं, या जो भविष्य में घटित होंगी।

आपको बुद्धि, मूल्यों और इच्छाशक्ति की लड़ाई देखने को मिलेगी।

एल्फ फिल्म में एक विशालकाय व्यक्ति को छोटे-छोटे बौनों के बगल में रखकर और आकार के इस अंतर के परस्पर प्रभाव का प्रयोग करके दिखाया गया है। विल फेरेल को ऐसे शावरहेड से नहाने की कोशिश

करते देखना वाकई अद्भुत है जो सिर्फ उनकी नाभि तक ही पानी पहुंचाता है।

विरोधाभास पर ज़ोर देने के लिए इतना कठोर तरीका अपनाने की ज़रूरत नहीं है। रोज़मर्रा की ज़िंदगी में, बस थोड़ा और ध्यान देने की ज़रूरत होती है और ऐसी स्थिति को पहचानना ज़रूरी है जो आपस में मेल नहीं खाती हो, या फिर जब आप उस पर गहराई से विचार करते हैं तो वह आकस्मिक और पेचीदा लगती हो।

यह इतना आसान हो सकता है कि आप कहें, "ठीक है, तो मैं मिनेसोटा का एक किसान परिवार का लड़का हूँ जिसके घर में बिजली नहीं थी और अब मैं एक प्रौद्योगिकी सम्मेलन में हूँ। कमाल है ना?"

एक मजबूत विरोधाभास अप्रत्याशित व्यंग्यात्मक वाक्यों के प्रकट होने के लिए एक समृद्ध वातावरण बनाता है और अनिवार्य रूप से आश्चर्य के तत्व का लाभ उठाता है।

चीजें तब हास्यास्पद हो जाती हैं जब ऐसी परिस्थितियां जिनका परिणाम आमतौर पर अनुमानित होता है, उनसे अलग परिणाम निकलता है, और वास्तव में वह परिणाम बिल्कुल भिन्न होता है।

इस स्थिति को व्यक्त करने का एक तरीका यह है कि विरोधाभासों पर जोर देना अपेक्षाओं के विपरीत है।

जब लोग किसी स्थिति को देखते हैं और उसके चारों ओर एक कहानी गढ़ते हैं, तो उनका दिमाग अपने आप आजमाए हुए और सिद्ध रास्ते की

तलाश करता है। हम इसके बारे में सोचते भी नहीं हैं, यह स्वाभाविक रूप से होता है और हम वही उम्मीद करते हैं जो हमने पहले देखा है। अगर आप मिनेसोटा के एक किसान परिवार से हैं, तो आपसे यह उम्मीद नहीं की जाती कि आप एक सॉफ्टवेयर प्रोग्रामर होंगे जिसके पास चार आईपैड हों।

अब, जब आप इसे शॉर्ट सर्किट करते हैं और एक धारणा को हटाकर उसकी जगह दूसरी धारणा रखते हैं, तो
अगर इसे किसी ऐसी चीज से जोड़ दिया जाए जो अपेक्षित परिणाम के बिल्कुल विपरीत हो, तो यह कुछ मजेदार करने का एक जबरदस्त अवसर है।

अगर आप किसी सात फुट लंबे और चुस्त-दुरुस्त व्यक्ति को देखें, तो शायद आप सोचें कि क्या वह बास्केटबॉल खेलता है। लेकिन अगर आपको पता चले कि वह रस्सी कूदने में माहिर है या उसने कभी बास्केटबॉल खेला ही नहीं, तो आपकी उम्मीदें गलत साबित हो जाएंगी।

अंतर्निहित विरोधाभासों को इंगित करने के एक अन्य उदाहरण के लिए, कोई कह सकता है, "मुझे कैंपिंग करना बहुत पसंद है और मैं लगभग कभी अपने बाल नहीं कंघी करती, और यहाँ मैं एक नेल सैलून में मैनीक्योर करवा रही हूँ।"

आमतौर पर जो व्यक्ति प्रकृति प्रेमी होता है, उसे मैनीक्योर करवाने की परवाह नहीं होती। संभवतः, उसकी उंगलियों के जोड़ और नाखून खुरदुरे और गंदे होते हैं। कई मामलों में, उन्हें इस बात

की बिल्कुल भी परवाह नहीं होती कि दूसरे लोग उनके बारे में या उनकी दिखावट के बारे में क्या सोचते हैं।

जब कोई व्यक्ति ऊपर दिए गए वाक्य को कहता है, तो यह उस व्यक्ति के सामान्य व्यवहार और उस समय की उसकी गतिविधि के बीच विरोधाभास पैदा करता है।
हमें कुछ ऐसा मिला जिसकी हमने उम्मीद नहीं की थी। हमें अप्रत्याशित स्थिति का सामना करना पड़ा।
आप किसी धारणा को एक तरह से लेते हैं, फिर अंत में उसे बिल्कुल विपरीत रूप में प्रस्तुत करते हैं।

जब आप विरोधाभासों पर जोर देते हैं और उन्हें एक दूसरे के बगल में रखते हैं, तो आप दिलचस्प छवियां भी बनाते हैं।

इसी तरह, यह कथन भी प्रचलित है: "मैं छह फुट पांच इंच लंबी और ढाई सौ पाउंड की हूं, लेकिन मुझे आपको बताना होगा कि मुझे सिलाई और कढ़ाई करना बहुत पसंद है। यह मेरा एक गुप्त शौक है।"

यहां विरोधाभास व्यक्ति के कद और उस कद-काठी वाले व्यक्ति से हमारी सामान्य अपेक्षाओं और उस व्यक्ति की वास्तविक रुचियों के बीच है।

आमतौर पर, जब कोई व्यक्ति इतने बड़े आकार का होता है, तो ऐसे व्यक्ति से फुटबॉल, रग्बी या किसी भी प्रकार के शारीरिक रूप से सक्रिय खेल में रुचि रखने की उम्मीद की जाती है, लेकिन पता चलता

है कि वक्ता को सिलाई का शौक है - जो कि दादी-नानी द्वारा रविवार की सुस्त दोपहर में समय बिताने की एक आम गतिविधि है।

सिलाई या क्रोशिया करने के लिए किसी विशेष प्रकार के कद या ताकत की आवश्यकता नहीं होती है। संक्षेप में, व्यक्ति अपनी अपेक्षित शारीरिक रुचियों और शिल्प से संबंधित अपनी वास्तविक रुचियों के बीच एक विरोधाभास स्थापित करता है।

अगर आपने ड्वेन "द रॉक" जॉनसन अभिनीत फिल्म द टूथ फेयरी देखी है, तो आप देख सकते हैं कि विरोधाभासी हास्य कैसे काम करता है इसका एक और उदाहरण।

यह सब उम्मीदों को तोड़ने के बारे में है। आप द रॉक के शरीर और उनकी रुचियों को देखें, तो आमतौर पर उनका टूथ फेयरी होने से कोई लेना-देना नहीं होता: एक ऐसी महिला जिसके पंख हों, जो ट्यूटू पहनती हो और जिसके पास शब्द हों।
उसके नाम में "परी" शब्द है।

हास्य का स्रोत हमारी अपेक्षा और विषय द्वारा वास्तव में कही गई बात के बीच प्रत्यक्ष असंगति से उत्पन्न होता है।

यही अधिकांश रोमांटिक कॉमेडी और पुलिस की दोस्ती पर आधारित फिल्मों की मूल संरचना है।

दो लोग एक साथ काम कर रहे हैं, या प्यार में पड़ रहे हैं, और अगर वे एक जैसे होते और बहुत अच्छे से घुलमिल जाते, तो यह एक बहुत ही दिलचस्प फिल्म नहीं बन पाती।

इसके बजाय, आप दो ऐसे लोगों को लेते हैं जिनकी अपेक्षाएं पूरी तरह से अलग हैं और जो अलग-अलग परिस्थितियों से आते हैं, और आप उनके बीच के अंतर्संबंध का पता लगाते हैं।

जैकी चैन और क्रिस टकर अभिनीत फिल्म श्रृंखला रश आवर को ही ले लीजिए।
फिल्म का मुख्य हास्य यह है कि इसमें दो बिल्कुल अलग स्वभाव वाले लोगों को एक साथ रखा जाता है और उन्हें विचित्र परिस्थितियों में डाल दिया जाता है। हास्य उनके एक-दूसरे के सांस्कृतिक मानदंडों के प्रति विपरीत प्रतिक्रियाओं और एक ही स्थिति में उनके अलग-अलग अनुकूलन से उत्पन्न होता है।

आप इसे अपने दैनिक जीवन में और अधिक कैसे उपयोग कर सकते हैं?

बेशक, हमारे पास ऐसी परिस्थितियाँ बनाने का अवसर नहीं है जिनसे स्वतः ही बड़े विरोधाभास उत्पन्न हो जाएँ। अपने दैनिक जीवन में इनका अधिक उपयोग करने का तरीका यह है कि आप अधिक अवलोकन करें और यह महसूस करें कि आपके आस-पास पहले से ही कई रोचक विरोधाभास मौजूद हैं। आपको बस हास्य के लिए लोगों को कुछ विशिष्ट गुणों और विशेषताओं तक सीमित करना है।

अपने सबसे अच्छे दोस्त के बारे में सोचिए। वे किन-किन रूढ़ियों को पूरा करते हैं?
क्या आप उन्हें एथलीट, पढ़ाकू, तकनीकी विशेषज्ञ, बेबाक बच्चा, विद्रोही कहेंगे?
हिप्पी, चिंता करने वाला, नेता, या नियंत्रण पसंद करने वाला? बेझिझक सामान्यीकरण करें और बिना सोचे-समझे राय दें। इस बारे में ज़्यादा न सोचें।

आप उनके शारीरिक रूप-रंग, व्यवसाय या बुनियादी व्यक्तित्व लक्षणों के आधार पर यह अनुमान लगा सकते हैं। विशिष्ट जानकारी न दें, अन्यथा उन्हें किसी विशेष श्रेणी में रखना या उनके बारे में कोई धारणा बनाना मुश्किल हो जाएगा।

यह पहला चरण हैं।

जैसे ही आप उनके बारे में कुछ रूढ़िबद्ध धारणाओं को समझ लें और उन्हें कुछ ही शब्दों में परिभाषित कर सकें, अब समय आ गया है कि आप इस बारे में सोचें कि वे उन रूढ़िबद्ध धारणाओं को कैसे चुनौती देते हैं। क्या आपका कोई ऐसा दोस्त है जो बेहद साफ-सुथरा और स्वच्छता का दीवाना है, लेकिन उसने कंपनी के फूड फाइट की योजना बनाने के लिए स्वेच्छा से आगे आया?
हो सकता है आपकी दोस्त अपने कॉलेज की इंजीनियरिंग क्लास की टॉपर रही हो, लेकिन अब वह एक हिप्पी किसान है?

उस एक व्यक्ति के भीतर आप किस प्रकार के विरोधाभास पा सकते हैं, और वे किन तरीकों से उन अपेक्षाओं को चुनौती देते हैं जो अन्यथा रूढ़िवादिता से उत्पन्न होती हैं?

इस प्रकार के हास्य का नकारात्मक पहलू यह है कि यह आसानी से यांत्रिक और पूर्वानुमानित हो सकता है।

पूर्वानुमानशीलता विरोधाभासी हास्य का विपरीत है। यदि आप यह अनुमान लगा सकते हैं कि आगे क्या होगा, तो विरोधाभासी हास्य हास्यास्पद नहीं रह जाता।
अधिकांश लोग हास्य और बुद्धिमत्ता की सराहना करते हैं। दुर्भाग्य से, कई लोग इन दोनों गुणों को प्रदर्शित करने का सबसे खराब तरीका अपनाते हैं। विरोधाभासी हास्य आपको बिना ध्यान आकर्षित किए या सीधे अपनी ओर ध्यान खींचने के बिना ही अपनी हास्य-व्यंग्य शैली दिखाने में सक्षम बनाता है। आप बस विरोधाभासों को दर्शाते हैं और बिंदुओं को जोड़ते हैं, जिससे लोग हंसते हैं और साथ ही बुद्धिमत्ता का आभास भी होता है। अच्छा सौदा!
अध्याय 7. झूठा महत्व जैसा कि आपने पिछले अध्याय में देखा होगा, विरोधाभास पर जोर देना और स्वाभाविक हास्य जो अपेक्षाओं को उत्पन्न करता है, उन्हें तोड़ता है और चुनौती देता है, हास्य की आधारशिला है।

जब अपेक्षा और वास्तविकता के बीच अप्रत्याशित अंतर होता है, तो हास्य के अनगिनत अवसर मौजूद होते हैं।

यह अध्याय भी उसी मूल सिद्धांत का अनुसरण करता है। झूठे महत्व की रणनीति हास्य के उसी स्रोत से प्रेरणा लेती है।

संक्षेप में कहें तो, झूठी अहमियत के साथ आप छोटी और तुच्छ बातों को (जितनी छोटी और तुच्छ हों उतना बेहतर) लेते हैं और उन पर अत्यधिक महत्व और भावनाओं के साथ प्रतिक्रिया करते हैं।

पिछले अध्याय की ही तरह, आप उम्मीदों को धता बताते हुए लोगों के मन में एक विरोधाभास पैदा करते हैं। वे एक छोटे और मामूली मुद्दे पर मामूली प्रतिक्रिया की उम्मीद करते हैं, लेकिन उन्हें ठीक विपरीत प्रतिक्रिया मिलती है। यह उन्हें चौंका देता है और विरोधाभास देखकर उन्हें हंसी आ जाती है।

आप किसी सामान्य चीज़ और किसी बेतुकी चीज़ के बीच विरोधाभास पैदा करते हैं, लेकिन इस बार आप उस पक्ष में हैं जो अधिक बेतुका है।

झूठे महत्व का अंतिम पहलू यह है कि आप थोड़े समय के लिए तीव्र तनाव पैदा करते हैं। एक पल के लिए, लोग यह तय नहीं कर पाते कि आप अपने गुस्से को लेकर गंभीर हैं या मज़ाक कर रहे हैं। जब यह स्पष्ट हो जाता है कि आप मज़ाक कर रहे हैं, चाहे स्थिति इतनी हास्यास्पद हो या आप मुस्कुरा उठें, तो हंसी का एक हिस्सा उस तनाव के कम होने से उत्पन्न होता है।

हंसी दिलाने वाली अधिकांश युक्तियों की तरह, स्पष्टीकरण से इसका सही वर्णन नहीं हो पाता। इसे चित्रों और अनुभव के माध्यम से ही बेहतर ढंग से समझा जा सकता है।

आप किस तरह से झूठी अहमियत की रणनीति का इस्तेमाल कर सकते हैं और मजाक के तौर पर तिल का ताड़ बना सकते हैं?

झूठा महत्व #1

चलिए सबसे आसान से शुरू करते हैं: किसी छोटी सी बात को बढ़ा- चढ़ाकर पेश करना और उसके अनुसार गुस्सा या जीत का इज़हार करना। कोई छोटी सी घटना घटी है, और आप उस पर ज़बरदस्त भावना व्यक्त करने वाले हैं। यह ज़रूरी नहीं कि यह पूरी तरह से सकारात्मक या नकारात्मक ही हो।

किसी छोटी सी बात को लेकर उसका बहुत बड़ा और अतिरंजित निष्कर्ष निकालकर आप एक मजेदार स्थिति पैदा कर सकते हैं और तनाव कम होने पर मनोरंजन भी कर सकते हैं।

किसी छोटी सी घटना के होने या न होने पर भी आप उसे बहुत बड़ा मुद्दा बना सकते हैं। किसी छोटी सी घटना के होने या न होने पर आप अत्यधिक खुश या अत्यधिक क्रोधित हो सकते हैं।

“ये नल का पानी है? क्या आप जानते हैं कि मैं कौन हूँ?!”

“तुम्हारे पास वहाँ दस पेन हैं? मुझे तो घिन आती है।”

“क्या तुम्हारी घड़ी टाइमक्स की है? मुझे तुमसे नफरत है।”

“क्या तुम्हारी घड़ी टाइमक्स की है? अरे वाह, दिखावा करना बंद करो।”

अन्य उदाहरणों में ड्राइव-थ्रू मील के साथ प्लास्टिक का खिलौना मिलने पर खुद को बहुत भाग्यशाली समझना, या केवल एक केचप पैकेट मिलने पर अत्यधिक गुस्सा होना शामिल है।

किसी व्यक्ति के किसी काम या बात के आधार पर आप अत्यधिक प्रसन्न या अत्यधिक क्रोधित हो सकते हैं।

“मुझे विश्वास नहीं हो रहा कि तुमने गाड़ी वहाँ खड़ी कर दी। यह बहुत दूर है।” [जबकि पार्किंग की जगह मुख्य दरवाजे से मात्र 10 फीट दूर हो।]

“आपने तीन जोड़ी खरीद लीं? यह मेरे जीवन का सबसे अच्छा दिन है!”

जब आप झूठी अहमियत देने की रणनीति का इस्तेमाल करते हैं तो प्रस्तुति महत्वपूर्ण होती है।

गंभीर दिखने की पूरी कोशिश करें। अपने किरदार में बने रहें। व्यंग्यात्मक लहजे का प्रयोग न करें और जो आप सचमुच मानते हैं, वही कहें। व्यंग्यात्मक लहजे का प्रयोग करने से, अप्रत्याशित रूप से, ऐसा लग सकता है कि आप अप्रत्यक्ष रूप से आक्रामक हो रहे हैं।

इससे लोग नाराज हो जाते हैं, आपके आसपास सतर्क हो जाते हैं और अंततः आपसे दूर रहने लगते हैं। हास्य का यह सबसे अच्छा उपयोग नहीं है।

किसी न किसी तरह से अपने हावभाव से बाहर निकलें, जैसे कि हल्की सी शरारती मुस्कान देकर, ताकि लोगों को पता चले कि आप सच में मजाक कर रहे हैं। अपनी भावना को ईमानदारी से व्यक्त करें, फिर रुक जाएं!

झूठा महत्व #2

किसी छोटी सी बात को बहुत बड़ा और बढ़ा-चढ़ाकर पेश करना, उसे गलत महत्व देने का एक और तरीका है।

यह पिछली रणनीति की तरह भावनाओं के बारे में नहीं है। यह परिणामों और पुरस्कारों के बारे में है। एक मामूली से काम को लें और मान लें कि यह धन और एक विशेषाधिकार प्राप्त जीवन की ओर ले जाएगा या बेघर होने की ओर।

उदाहरण के लिए, "हाँ, हमें सामने के दरवाजे से पाँच फीट दूर पार्किंग मिल गई।"
आज रात हम शाही मेहमान हैं।

या फिर, "मुझे ये घड़ी सेल में दस डॉलर में मिली। मेरे रैप वीडियो की शूटिंग कब शुरू होगी?"

या फिर, "हाँ, मुझे तुमसे कम फ्रेंच फ्राइज़ मिले। इससे मेरी यह थ्योरी साबित होती है कि सारी औरतें मुझसे नफरत करती हैं। मुझे अकेला छोड़ दो!"

झूठा महत्व #3

छोटी-छोटी और तुच्छ चीजों के लिए आधिकारिक शब्दों का प्रयोग करके आप उन्हें गलत महत्व दे सकते हैं।

जब आप उन शब्दों का प्रयोग करते हैं जो आमतौर पर पेशेवर और प्रबंधकीय उद्देश्यों के लिए आरक्षित होते हैं, अनौपचारिक या अनुचित संदर्भों में, तो आप अपेक्षाओं के विपरीत एक सुखद चुनौती पेश करते हैं।

उदाहरण के लिए, प्रबंधन की प्रचलित शब्दावली का उपयोग करना और इसका उपयोग तब करना जब आप
शराब पीने की प्रतियोगिता का वर्णन करना, या अर्थशास्त्र के सिद्धांतों का उपयोग करके डिज्नी फिल्म का विश्लेषण करना।

“अब, जब वह बीयर पिएगी, तो वह सभी शराबियों में शीर्ष चतुर्थांश में आएगी। मैंने अपनी एएलसी-1 रिपोर्ट देखी और इसकी संभावना बहुत अधिक है।”

मुझे उस कंपनी के लिए काम करना बहुत अच्छा लगेगा! वे समानता में विश्वास करते हैं, बिल्कुल 'जंगल बुक' की तरह।

झूठा महत्व #4

यह झूठे अपमान और प्रशंसा से संबंधित है। इसमें आप लोगों द्वारा कही गई किसी भी बात को या तो बहुत बड़ी प्रशंसा या फिर एक सूक्ष्म और अप्रत्यक्ष आक्रामक (या सीधे तौर पर आक्रामक) अपमान के रूप में समझते हैं।

यह वाला आसान है।

“क्या तुम पाई का वो टुकड़ा खत्म करने वाले हो?” “क्या तुम मुझे मोटा (या पतला) कह रहे हो? मुझे ये बात पसंद नहीं आई।”

“ये तो बढ़िया शर्ट है।” “मैं समझ गया। मेरी बाकी शर्टें तो बिल्कुल बेकार हैं।”

“क्या ये नई घड़ी है?” “हाँ, मुझे पता है, मेरी पसंद कमाल की है। अगर आप चाहें तो अगली बार मैं आपके साथ शॉपिंग पर चल सकती हूँ।”

फिर से, बोलने का तरीका बेहद महत्वपूर्ण है। सबसे पहले, इसे ऐसे बोलें जैसे आप इस पर विश्वास करते हों और अपने किरदार में बने रहें, अन्यथा सारा प्रभाव खत्म हो जाएगा। तभी आप खुलकर मुस्कुरा सकते हैं।

यह विरोधाभास पैदा करने के बारे में है। किसी ऐसी चीज़ को लें जिसकी अपनी अपेक्षाओं की एक श्रृंखला हो और उसमें ऐसा मोड़ लाएं कि वे अपेक्षाएं उलट जाएं।

महान हास्य अभिनेता स्टीव एलन अक्सर पॉप संगीत के गानों के साथ ऐसा किया करते थे। वे किसी हिट गाने के सबसे साधारण और बेहद भुला देने वाले गीत को चुनते और उसकी पंक्तियों को अत्यंत गंभीरता और संजीदगी से सुनाते थे। वे नाटकीय विराम लेते और फिर अपनी आवाज में बहुत अधिक भावनात्मक गहराई और करुणा के साथ बोलना शुरू करते।

वह अक्सर रुक जाता और दर्शकों की प्रतिक्रिया पर हैरानी और यहां तक कि आक्रोश का नाटक करता।
प्रतिक्रिया। असल में वह गीतों के बेतुकेपन की ओर ध्यान आकर्षित कर रहा था और बेतुके गीतों और शेक्सपियर शैली की प्रस्तुति के बीच विरोधाभास पैदा कर रहा था।

याद रखें, विरोधाभास पैदा करें और लोग अप्रत्याशित आश्चर्य को पसंद करेंगे।
यह उन्हें उनके आरामदायक दायरे से थोड़ा बाहर निकाल देता है, और तुरंत आपका ध्यान आकर्षित करता है।
अध्याय 8. जीवंत और विचित्र कल्पना। अगर इस किताब से आपने अब तक कोई एक बात सीखी है, तो वह यह है कि मज़ेदार होने के लिए आपको हमेशा स्टैंड-अप कॉमेडियन की तरह जानबूझकर मज़ेदार बनने की कोशिश करने की ज़रूरत नहीं होती।

अगर आप लगातार चुटकुले सुनाने, बातों को जोड़ने और व्यंग्यात्मक वाक्य बनाने की कोशिश करते रहेंगे, तो संभावना है कि आप मज़ेदार होने के बजाय ज़्यादा अप्रिय लगेंगे। जैसा कि

हमने पिछले अध्यायों में देखा है, हर तरह का हास्य ऐसा नहीं होता।

यह पुस्तक आपको हास्यपूर्ण परिस्थितियाँ बनाने के कुछ तरीके बताने के साथ-साथ स्वाभाविक रूप से आपके व्यक्तित्व को अधिक हास्यपूर्ण बनाने पर केंद्रित है। यह अध्याय इन दोनों पहलुओं को समेटे हुए है।

एक ऐसे व्यक्ति के बीच अंतर का उदाहरण लें जिसके पास चमकीले लाल जूते हैं और जिसकी पसंदीदा शर्ट पर कार्टून ज़ेबरा लड़ रहे हैं। वह मज़ाक करने की कोशिश नहीं कर रहा है, बल्कि उसका स्वभाव और जीवन के प्रति दृष्टिकोण ऐसा है जो उसे स्वाभाविक रूप से मज़ेदार बनाता है। वह पाई का वर्णन स्वाद के बजाय उसकी लज़ीज़ता के आधार पर करेगा।

हास्य उत्पन्न करने के लिए आपको जानबूझकर प्रयास करने की आवश्यकता नहीं है। आप अपने दृश्य को व्यक्त करने के लिए जीवंत और विचित्र कल्पनाओं का उपयोग कर सकते हैं और उपमाएँ दे सकते हैं।

आप इस पुस्तक को अंग्रेजी में पढ़ रहे हैं, और अंग्रेजी भाषा में कुछ शब्द ऐसे हैं जो हास्य प्रभाव के लिए अन्य शब्दों से श्रेष्ठ हैं।

आप कह सकते हैं कि कोई व्यक्ति "मज़ेदार" है, लेकिन आप यह भी कह सकते हैं कि वे

"हंसते-हंसते तुम्हारे गाल दुखने लगे।"

हम रोजमर्रा की जिंदगी में आलसी और नीरस भाषा का इस्तेमाल करते हैं, और यह इसका एक हिस्सा है।
अधिक मजेदार बात यह है कि उन सामान्य शब्दों और वाक्यांशों को धीरे-धीरे अधिक रुचिकर शब्दों और वाक्यांशों से बदल दिया जाए।

आप किसी को "बेवकूफ" कह सकते हैं, लेकिन आप उन्हें "अहंकारी" भी कह सकते हैं।
"मूर्ख" या "बेवकूफ" - वस्तुतः दुर्लभ और अधिक हास्यास्पद शब्द हैं, और "मूर्ख" की तुलना में कम सीधे तौर पर अपमानजनक हैं।

कुछ अन्य शब्द जो स्वाभाविक रूप से हास्यास्पद या कम से कम असामान्य होते हैं, उनके उदाहरण इस प्रकार हैं:

टिटिकाका झील (एक वास्तविक झील)
डिंगलबेरी
विचलित करना
रोना
बेहूदा बात
गॉबल्डीगुक

ऐसा नहीं है कि आपको विशेष रूप से उन्हीं शब्दों का प्रयोग करना चाहिए, लेकिन निश्चित रूप से ऐसे कई रचनात्मक शब्द हैं जिनका आप उपयोग कर सकते हैं। यहाँ पहला कदम यह समझना है कि हम स्वाभाविक रूप से उबाऊ और अत्यधिक सुसंगठित तरीके से बोलते हैं।

हमारी शब्दावली और रोजमर्रा की कल्पनाशीलता में भारी कमी है, और हमें इसे ठीक करने की जरूरत है ताकि हम बिना किसी खास प्रयास के अधिक रोचक और हास्यपूर्ण बन सकें।
क्या आपको याद है अंग्रेजी (या SAT) की कक्षाओं में जब आपने नए शब्द सीखे थे - वे शब्द जिनमें चार या पांच अक्षर होते थे?

आप इन्हें अपनी शब्दावली में चतुराई से शामिल करेंगे ताकि आप बुद्धिमान और विद्वान लगें। देखा? मैंने अभी खुद ऐसा किया है।

यदि आप अपनी शब्दावली के कुछ हिस्सों को बदलने और चीजों का वर्णन करते समय एक पल के लिए अधिक सोचने का संकल्प लेते हैं, तो ये छोटे बदलाव इस बात में बड़ा अंतर ला सकते हैं कि लोग आपको कैसे देखते हैं।

जो व्यक्ति "अजीब तरह से नाचता है" वह हमारी स्क्रीन पर मुश्किल से ही दिखाई देता है, लेकिन जो व्यक्ति "गोरिल्ला की तरह नाचता है जैसे वह आमलेट बना रहा हो" वह तुरंत हमारा ध्यान आकर्षित कर लेता है।

उपयोग #1

पहला कदम है अपनी शब्दावली से सामान्य विशेषणों को हटाना और उनकी जगह कुछ ऐसा लिखें जिसके बारे में आपको सोचना पड़े। अक्सर दूसरे लोगों ने इसके बारे में सक्रिय रूप से नहीं सोचा होगा, और यह अप्रत्याशित होगा।

अगर आप यह कहना चाहते हैं कि आपका सप्ताहांत "अच्छा" था, तो इसे कहने के बेहतर और अधिक सटीक तरीके क्या हो सकते हैं?

अच्छा -> कल्पनाशील -> शानदार -> एक बड़ी ब्लडी मैरी की तरह -> लंबी कार यात्रा के बाद बाथरूम जाने से बेहतर -> लगभग क्रिसमस की सुबह जितना अच्छा।

अगर आप यह कहना चाहते हैं कि आपको कॉफी पसंद है, तो इसे कहने का इससे बेहतर और अधिक सटीक तरीका क्या हो सकता है?

मुझे कॉफी बहुत पसंद है -> यह मेरी जीवनरेखा है -> इसके बिना मैं मर जाऊंगा -> मेरे खून में पचास प्रतिशत कैफीन है -> अगर हो सके तो मैं इसमें नहाऊंगा -> मैं इतनी कॉफी पीता हूं कि मेरा पेशाब भी कॉफी जैसा दिखता है।

क्या आपको अंतर समझ आया?

यह मुश्किल नहीं है, लेकिन इसे तुरंत सोच-समझकर करना भी आसान नहीं है। यह एक ऐसी मानसिकता है जिसे आपको सक्रिय रूप से विकसित करना होगा। जब भी आपको कोई सामान्य विशेषण दिखे, तो सोचें कि लोगों को वर्णनात्मक उत्तर देने के लिए आप किन अन्य समानार्थी शब्दों का उपयोग कर सकते हैं।

जब आप बेहतर शब्दों और वाक्यांशों का प्रयोग करते हैं, तो लोग उन पर प्रतिक्रिया देंगे क्योंकि आप केवल शब्दों और वाक्यांशों से कहीं अधिक कह रहे होते हैं।

उपयोग #2

अपनी रोजमर्रा की बातचीत में जीवंत और विचित्र कल्पनाओं को शामिल करने का एक और तरीका यह है कि आप अवलोकन, कार्यों और वस्तुओं का वर्णन अपरंपरागत और रचनात्मक तरीके से करें।

उदाहरण के लिए, कॉमेडियन एमी शूमेर के पास इसका एक बेहतरीन उदाहरण है जब वह अपनी सोने की मुद्रा का वर्णन करती हैं। वह अपने सोने के तरीके को "अस्त-व्यस्त" या "अजीब" बता सकती हैं। वह इससे भी आगे बढ़कर कह सकती हैं कि वह "बिना नमक वाले प्रेट्ज़ेल" की तरह सोती हैं।

बिना नमक वाला प्रेट्ज़ेल आपके दिमाग में एक छवि बना देता है, लेकिन वह इससे भी बेहतर करती है।

वह अपनी सोने की मुद्रा का वर्णन करते हुए कहती है कि यह "ऐसा लगता है जैसे वह किसी इमारत की छत से गिर गई हो" या "स्वस्तिक के आकार में हो"।

यह रही आपकी तात्कालिक मानसिक छवि, जिसमें अब दो बहुत अलग अवधारणाओं (नींद और स्वस्तिक, नींद और इमारत से गिरना) को मिलाकर बनाया गया बुद्धिमत्तापूर्ण हास्य भी शामिल है।

इसका एक और उदाहरण पीजे ओ'रूर्के से मिलता है, जिन्होंने फिलीपींस में स्थानीय सेना के साथ अपने अनुभवों का वर्णन किया, जिसमें एक छोटे कद के पुलिसकर्मी के साथ उनका संपर्क शामिल था जिसने उन्हें आश्चर्यचकित कर दिया था।

उसने पुलिसकर्मी को बेहद डरावना और खौफनाक बताया, लेकिन साथ ही साथ बहुत दुबला-पतला भी। उसके शब्दों में, "वह किसी हमलावर चूहे जैसा दिखता था।"

भले ही आप मज़ाक करने की कोशिश न कर रहे हों, लेकिन जिस तरह से आप विभिन्न अवधारणाओं की तुलना और अंतर बताने के लिए उपमाओं का इस्तेमाल करते हैं, उससे वाकई मज़ेदार वर्णन बन सकते हैं।

हास्यपूर्ण वर्णन की कला में महारत कैसे हासिल की जाती है?

पहला कदम यह है कि आप जो कुछ भी देखते हैं उससे खुद को अलग करने का प्रयास करें, और केवल उस चीज के तत्वों और विशेषताओं पर ध्यान केंद्रित करें जो आप देखते हैं।

उदाहरण के लिए, पीजे ओ'रूर्के के मामले में, आप इस बात को नज़रअंदाज़ कर देंगे कि आप एक पुलिस अधिकारी को देख रहे हैं, और पुलिस अधिकारी के तत्वों और विशेषताओं पर ध्यान केंद्रित करेंगे।

वह छोटा, दुबला-पतला, डरावना, धमकाने वाला, शक्तिशाली, क्रूर, अधिकारपूर्ण, गंभीर, कठोर और बौने जैसा था।

ऊपर दिए गए विवरणों के अनुरूप दो अलग-अलग अवधारणाएँ कौन सी हैं?

ओ'रूर्के ने एक छोटे जानवर, एक हैम्स्टर की पहचान की, और इस तथ्य पर भी जोर दिया कि इस व्यक्ति के पास मजबूत शारीरिक और सैन्य क्षमता है और वह हमला कर सकता है। जब आप इन दोनों अवधारणाओं को एक साथ रखते हैं, तो आपके मन में एक हमलावर हैम्स्टर की हास्यास्पद छवि उभर सकती है।

इस तरह का हास्य वास्तव में आपकी कल्पना और रचनात्मकता को बढ़ाता है।
आपको यह सोचने पर मजबूर होना पड़ता है कि बुनियादी तत्व किससे संबंधित हैं और भौतिक स्तर पर वे किससे मिलते-जुलते हैं। ये अजीबोगरीब संयोजन एमी शूमेर के सोने के वर्णन जैसी मज़ेदार छवियां बनाते हैं।

हास्य के इस विशेष दृष्टिकोण का एक और बड़ा लाभ यह है कि इससे आपकी शब्दावली में स्वाभाविक रूप से वृद्धि होती है। यह आपको तात्कालिक रूप से विचित्र उपमाएँ और विचित्र संबंध बनाने में रचनात्मक सोच का भी अभ्यास कराता है। इसकी तुलना बार-बार "अच्छा" और "बुरा" जैसे शब्दों को दोहराने से करें, जिससे आप कल्पनाहीन और नीरस प्रतीत होते हैं।

उपयोग #3

बेहतर कल्पना का उपयोग करने का अंतिम तरीका, जो कि अधिक अनिश्चित है, विशेषणों के स्थान पर लोकप्रिय संस्कृति के संदर्भों का उपयोग करना है। संदर्भ जितना अधिक प्रचलित होगा, चुटकुला उतना ही बेहतर होगा।

हालांकि, कुछ लोग इस संदर्भ को पूरी तरह से समझ नहीं पाएंगे और उन्हें पता ही नहीं चलेगा कि आप किस बारे में बात कर रहे हैं। इसीलिए यह तरीका कारगर भी हो सकता है और असफल भी।

यह बहुत सरल है। चलिए एक प्रसिद्ध उदाहरण लेते हैं: ओलंपिक खेलों में भ्रष्टाचार। इसके बारे में लोगों को विस्तृत जानकारी नहीं है, लेकिन यह एक ऐसी चीज है जिसके अस्तित्व के बारे में लोग आमतौर पर जानते हैं। देखिए –
यह कठिन है।

आप इस संदर्भ में किन विशेषताओं को परिभाषित करेंगे? भ्रष्टाचार, अन्याय, असमानता, धूर्तता, कपट, इत्यादि।

आप संदर्भ के गुणों का उपयोग चीजों का वर्णन करने के लिए कर सकते हैं, जैसे कि "उस कैशियर ने मुझे दस डॉलर के नोट के बजाय एक डॉलर का नोट वापस दिया। क्या वह ओलंपिक के लिए काम करता है या कुछ और?"

आप "भ्रष्ट" शब्द को लोकप्रिय संस्कृति के एक संदर्भ से बदल रहे हैं - जो कि बोलने का कहीं अधिक वर्णनात्मक, सामयिक और जीवंत तरीका है।

चलिए एक और प्रसिद्ध उदाहरण लेते हैं: टेलीविजन शो "गेम ऑफ थ्रोन्स"।

किसी चीज़ का वर्णन करने के लिए टेलीविज़न शो की विशेषताओं का उपयोग करें - इस उदाहरण में, "लत लगाने वाला" - "यह ऑक्टोपस पाई 'गेम ऑफ थ्रोन्स' देखने जितना ही लत लगाने वाला है। यह अद्भुत है।"

मुख्य बात यह है कि लोगों को संदर्भों की कल्पना करने और विसंगति पर हंसने के लिए प्रेरित किया जाए।

इन सब बातों को ध्यान में रखते हुए, यह सुनिश्चित करें कि आप जिन संदर्भों का उपयोग कर रहे हैं वे उपयुक्त हों। जिन लोगों से आप बात कर रहे हैं, उनकी उम्र और संदर्भों पर थोड़ा ध्यान देना फायदेमंद होता है।

अपनी शब्दावली में शब्दों और वाक्यांशों को बदलकर एक बिल्कुल नए व्यक्ति की तरह बोलने के लिए बस थोड़ी सी मेहनत ही काफी है। दुर्भाग्य से, हमें लोगों पर पहली छाप छोड़ने का केवल एक ही मौका मिलता है, इसलिए इसका भरपूर फायदा उठाएं!

अध्याय 9. गलतफहमी की कला: फिल्मों और वास्तविक जीवन दोनों में मैंने जितनी भी सबसे मजेदार स्थितियां देखी हैं, उनमें से कुछ साधारण गलतफहमियों से ही उत्पन्न हुई हैं।

बॉब ने प्रोक्टोलॉजिस्ट के काम को गलत समझा और चार अपॉइंटमेंट बुक कर लिए, या जेनी ने दर्द निवारक दवा के सामान्य नाम को एनाल्जेसिक समझ लिया, और उसे उस तरह से न तो बोला जाता है और न ही दिया जाता है जैसा उसने सोचा था। इनमें से कौन सी घटना असल जिंदगी से थी और कौन सी फिल्म से? खैर, दोनों ही असल जिंदगी से थीं।

ये तो मानो बिजली को बोतल में बंद कर लेने जैसे क्षण हैं। क्या ये अच्छा नहीं होगा कि आप जब चाहें ऐसे क्षण खुद बना सकें? आप अवसर के आने का इंतज़ार करने और भाग्य पर निर्भर रहने के बजाय खुद पहल कर सकते हैं।

गलतफहमी और गलत व्याख्या हास्य के बेहतरीन स्रोत हैं क्योंकि आप दो प्रकार की अपेक्षाओं के साथ खेलते हैं और उनके बीच के अस्पष्ट क्षेत्र में काम करते हैं।

कभी-कभी आपको जानबूझकर खुद ही ये गलतफहमियां पैदा करनी पड़ती हैं, और यही है गलत व्याख्या करने की कला: हास्यपूर्ण स्थिति उत्पन्न करने के लिए जानबूझकर लोगों को गलत समझना।

दूसरे शब्दों में कहें तो, जानबूझकर अनजान या भ्रमित होने का नाटक करना और सामने वाले की कही बात का बिल्कुल अलग अर्थ

निकालना। बातचीत को हंसी-मजाक का रूप देने और औपचारिक बातचीत से हटकर कुछ नया करने का यह सबसे आसान और तेज़ तरीका है।

इसे एक उबाऊ विषय से अधिक रोचक विषय की ओर संक्रमण के रूप में समझें।
बातचीत। आप चाहे जो भी दृष्टिकोण अपनाएं, बात बस इतनी है कि दोनों पक्ष अधिक आनंद लेने की ओर अग्रसर होते हैं।

गलतफहमी पैदा करने की इस तरकीब में आपको कुछ पल के लिए अपने किरदार में बने रहना होता है। अजीब बात यह है कि इसके लिए लोगों को एक पल के लिए यह सोचना पड़ता है कि आप सचमुच वही कह रहे हैं जो आप कहना चाहते हैं।
अन्यथा, आप अस्पष्ट संदेश देते हैं, और आपके शब्द आपके गैर-मौखिक या मौखिक अभिव्यक्ति के बाकी हिस्सों से मेल नहीं खाते हैं।

उस एक पल के बीत जाने के बाद, आपके शब्दों और बोलने के तरीके से यह स्पष्ट हो जाएगा कि आप मजाक कर रहे हैं।

गलतफहमी का एक सरल उदाहरण यहाँ दिया गया है: जब कोई कहता है "मुझे बिल्लियाँ पसंद हैं," तो आप शायद जवाब दें, "खाने के लिए?" अपने शब्दों के साथ चेहरे पर हैरानी का भाव और आँखें चौड़ी करके बोलें। यही वो भाव है जिसे आप व्यक्त करना चाहते हैं।

आपने दूसरे व्यक्ति के संदर्भ या इरादे को न समझकर उनकी बात को गलत समझा है। ज़रा सोचिए कि अंग्रेज़ी भाषा पर कम पकड़ रखने

वाला कोई विदेशी उन शब्दों का क्या अर्थ निकालेगा। फिर बातचीत किस दिशा में जाएगी?

वे शायद आपके साथ हंसी-मजाक में शामिल हो जाएंगे और सहमत होंगे, जैसे कि "हां, लेकिन सिर्फ आवारा बिल्लियां। पालतू बिल्लियां बहुत मोटी होती हैं।"

गलतफहमी पैदा करना हास्यपूर्ण स्थिति उत्पन्न करने के सबसे आम तरीकों में से एक है। यह कई चुटकुलों का आधार है क्योंकि किसी भी स्थिति को अपनी इच्छानुसार मोड़ना आसान होता है। यह आपको लगभग हर स्थिति में लोगों के साथ मजाक शुरू करने की सुविधा देता है।

यह आपको सामान्य, उबाऊ विषयों से बाहर निकलने में भी मदद करता है। केवल गलत अर्थ निकालकर, आप किसी भी समय बातचीत में अपना मनचाहा दृष्टिकोण शामिल कर सकते हैं।

यह मुक्तिदायक और सशक्त बनाने वाला है! यह कभी पुराना नहीं होता और यह सामान्य या उबाऊ बातचीत में जान डालने में बहुत मददगार साबित हो सकता है।

किसी बात को मजाकिया अंदाज में गलत समझने के कुछ तरीके क्या हैं?

अतिरंजित निष्कर्ष

यहीं पर आप किसी के कहे हुए को गलत समझते हैं और उसे चरम निष्कर्ष तक ले जाते हैं।

आप उनकी कही हुई बात को हद से ज़्यादा बढ़ा-चढ़ाकर पेश करते हैं। अगर किसी ने सचमुच X कहा होता, तो आप मान लेते कि उसने X को सौ से गुणा करके कहा है और उसी के अनुसार प्रतिक्रिया देते।

उदाहरण के लिए, जब कोई कहता है "मुझे अपना टेलीविजन बहुत पसंद है," तो आप जवाब दे सकते हैं, "तो क्या आपके माता-पिता जानते हैं कि आप लोग शादी से पहले साथ रह रहे हैं?"

"मैं सहमत हूँ" कहने या मूल कथन के समान भाव या तीव्रता वाला कोई कथन देने के बजाय, मूल कथन को लें और उसे बढ़ा-चढ़ाकर और एक अलग संदर्भ में प्रस्तुत करें।

अगर कोई कहता है कि किसी राजनेता की बात सही है, तो एक बहुत ही मजेदार अतिशयोक्ति यह होगी कि "हां, वह इस देश के राजनीतिक विकास का प्रतीक है, चलो उसका इस्तेमाल प्रजनन के लिए करते हैं।"

इसका पूरा मकसद किसी के बयान को बेतुके और अतिरंजित रूप में पेश करना है।

एक और उदाहरण: “वह कॉफी बहुत ही खराब थी!” आप जवाब दे सकते हैं, “मैं सहमत हूँ, मेरी कार की बैटरी का पानी इससे ज्यादा स्वादिष्ट है।”

इस तरह की गलतफहमी को प्रभावी बनाने वाली बात यह है कि इसमें अतिशयोक्ति इतनी बेतुकी होती है कि विश्वास करना मुश्किल हो जाता है। हास्य यहीं से उत्पन्न होता है। बहुत से लोग इस तकनीक में तब गलती कर बैठते हैं जब वे पर्याप्त अतिशयोक्ति नहीं करते।

ये मज़ाकिया अतिशयोक्तिपूर्ण रूप और सामान्य कथन के बीच कहीं आते हैं। अगर आप इस तकनीक का इस्तेमाल करना चाहते हैं, तो इसे वाकई बढ़ा-चढ़ाकर पेश करें और इसे असाधारण बना दें। इससे सामने वाले को साफ पता चल जाएगा कि आप मज़ाक कर रहे हैं और वो भी हंस सकेंगे।

शरारती छेड़छाड़

यह तब होता है जब आप उनके कहे को गलत समझकर उसे उनके बारे में नकारात्मक मान लेते हैं।

मान लीजिए कि वे आत्म-निंदा संबंधी कथन कर रहे हैं और उससे सहमत हैं।
उन्हें।

उदाहरण के लिए, जब कोई कहता है, "मुझे टेलीविजन देखना बहुत पसंद है," तो आप कह सकते हैं, "हाँ, लेकिन आप जानते हैं कि टेलीविजन दोस्तों की जगह नहीं ले सकता, है ना?"

हमने यहाँ क्या किया? हमने मान लिया कि वे इस बात पर अफ़सोस कर रहे थे कि उन्हें टेलीविजन बहुत पसंद था और उनके पास समय बिताने के लिए कोई नहीं था, इसलिए टेलीविजन ही उनका एकमात्र विकल्प था।

यह गलत समझें कि वे नकारात्मक बातें कर रहे हैं, और आप बस उनसे सहमत हो रहे हैं।

अगर कोई आपसे कहे, “मुझे ये शर्ट बहुत पसंद है,” तो आप शायद जवाब दें, “चिंता मत करो, हम एक ऐसी शर्ट खरीदने चलेंगे जो मुझ पर अच्छी लगे।” आप सामने वाले की राय को पलटकर उसी पर पलटवार कर देते हैं। चेहरे के सही हाव-भाव के साथ, यह बात हमला नहीं लगेगी, बल्कि एक मज़ाक जैसी लगेगी।

अंत में, अगर कोई आपसे कहे, "वह मेरी पसंदीदा गायिका हैं," तो आप शायद जवाब देंगे, "हम आपकी पसंद को बदलने की कोशिश करेंगे।"

फिर से, अपने चेहरे के हाव-भाव पर ध्यान दें। किसी को चिढ़ाने और सीधे-सीधे अपमानित करने के बीच एक बहुत पतली रेखा होती है। सुनिश्चित करें कि आपके शरीर की भाषा, आवाज़ का लहजा, आँखों का संपर्क और चेहरे के हाव-भाव से यह स्पष्ट हो जाए कि आप सिर्फ मज़ाक कर रहे हैं।

यह तो कहने की ज़रूरत नहीं है, लेकिन संवेदनशील लोगों के सामने इस बात का ध्यान रखना ज़रूरी है। कुछ लोग, चाहे आप कुछ भी कहें, आपकी बातों को बुरा मान लेंगे और मज़ाक को बर्दाश्त नहीं कर पाएंगे। बेहतर यही होगा कि आप इस तरीके का इस्तेमाल तब तक न

करें जब तक आप लोगों को थोड़ा बेहतर तरीके से जान न लें, और खासकर तब तो बिल्कुल भी नहीं जब आपको लगता हो कि वे किसी बात को लेकर असुरक्षित महसूस कर सकते हैं।

मज़ाकिया अंदाज़ में चिढ़ाने का दूसरा तरीका यह है कि आप मान लें कि वे आपका अपमान कर रहे हैं और आपके बारे में नकारात्मक बातें कर रहे हैं। फिर आप उसी के अनुसार प्रतिक्रिया दें और ऐसा दिखावा करें जैसे आप अपना बचाव कर रहे हों।

ऊपर दिए गए उदाहरणों को लें, "वह मेरी पसंदीदा गायिका है" और "मुझे यह शर्ट बहुत पसंद है।" अगर आप इसे इस तरह समझें कि वे आपको चिढ़ा रहे हैं, तो इसका मतलब होगा, "मुझे पता है, मेरे कान काम नहीं कर रहे क्योंकि वह मेरी पसंदीदा नहीं है," और "तो आप कह रहे हैं कि मैं यह शर्ट कभी पहन ही नहीं सकता?"

अगर और कोई उपाय न बचे, तो आप शब्दों पर हैरानी जता सकते हैं और उन्हें बहुत बड़ा मुद्दा बना सकते हैं, भले ही उन्होंने कुछ ऐसा कहा हो जो काफी हानिरहित हो। उदाहरण के लिए, जब कोई कहता है "मुझे टेलीविजन देखना बहुत पसंद है," तो आप कह सकते हैं,
"हे भगवान, टेलीविजन?!"

एक और उदाहरण यह है कि जब कोई कहता है "वह शर्ट बहुत खराब है," तो आप कहते हैं,
“भयानक?! क्या तुम पागल हो?!”

कुल मिलाकर, गलतफहमी लोगों की उम्मीदों को तोड़ देती है। यह बातचीत के नियमित पैटर्न को तोड़कर उसे दिलचस्प बना देती है। अगर सही तरीके से किया जाए, तो आप लोगों को बातचीत के सामान्य पैटर्न से बाहर निकाल देते हैं और अपने हास्यबोध को उजागर करते हैं।

और जैसा कि आप देख सकते हैं, बातचीत के विषयों में आसानी से शामिल होना और उनसे बाहर निकलना काफी आसान है।

अध्याय 10. विडंबना की शक्ति। विडंबना एक प्रकार का हास्य है जो व्यंग्य के बहुत करीब है, और अक्सर इसे व्यंग्य के साथ भ्रमित किया जाता है।

Dictionary.com से आधिकारिक परिभाषा यहाँ दी गई है, क्योंकि यह एक ऐसा विषय है जिसे समझने में लोगों को अक्सर कठिनाई होती है: "किसी बात को इस तरह व्यक्त करना कि उसके विपरीत अर्थ वाली भाषा का प्रयोग किया जाए, आमतौर पर हास्य या प्रभाव उत्पन्न करने के लिए।"

व्यंग्यात्मक हास्य वह होता है जब कुछ ऐसा घटित होता है जो आपकी अपेक्षा के बिल्कुल विपरीत होता है। व्यंग्य को परिभाषित करने का एक और तरीका यह है कि जब आप कुछ कहते हैं, लेकिन आपका मतलब आपकी अपेक्षा के बिल्कुल विपरीत होता है।

दूसरे शब्दों में कहें तो, आपके मुंह से निकलने वाले शब्द आपकी भावनाओं के बिल्कुल विपरीत होते हैं। अगर आपको बहुत भूख लगी है, तो व्यंग्यात्मक रूप से आप कुछ ऐसा कह सकते हैं, "मेरा पेट इतना भरा हुआ है कि मुझे अपनी बेल्ट खोलनी पड़ेगी। जुलाई में थैंक्सगिविंग जैसा लग रहा है।"

व्यंग्यात्मक हास्य की शक्ति विरोधाभासों से उत्पन्न होती है। इसमें शाब्दिक सत्य और कथित सत्य के बीच अंतर होता है। कई मामलों में, व्यंग्यात्मक हास्य हमारे आदर्शों से उत्पन्न होने वाली निराशा या हताशा से उपजता है। हम दुनिया को जैसा होना चाहिए, वैसा जो हम कल्पना करते हैं, वह वास्तविकता से टकराने पर हास्य उत्पन्न करता है।

व्यंग्यात्मक हास्य का प्रयोग आमतौर पर किसी बात पर हास्यपूर्ण टिप्पणी करने या किसी बात की ओर इशारा करने के लिए किया जाता है। उदाहरण के लिए, जब आप किसी पक्षी को "पक्षियों का प्रवेश वर्जित" लिखे बोर्ड पर बैठे देखते हैं, तो यह व्यंग्यात्मक हास्य है। बोर्ड पर पक्षियों का प्रवेश वर्जित है, लेकिन पक्षी उस बोर्ड पर बैठा है। यह उम्मीद कि बोर्ड के कारण आसपास कोई पक्षी नहीं होगा, पूरी नहीं हुई।

एक और उदाहरण यह है कि जब आप किसी कार के दरवाजे पर एक लोगो देखते हैं जिस पर लिखा होता है
"नगरपालिका यातायात निवारण समिति" के आदेश पर, कार समेत सभी लोग दो घंटे तक जाम में फंसे रहे। इसमें एक गहरा विडंबनापूर्ण

हास्य छिपा है, क्योंकि आप उम्मीद करेंगे कि यातायात प्रबंधन योजना समिति बेहतर काम करेगी ताकि उन्हें खुद जाम में न फंसना पड़े।

विडंबना का मूल अर्थ है विरोधाभास खोजना और उससे कुछ रोचक और रचनात्मक निष्कर्ष निकालना।

व्यंग्यात्मक हास्य वह होता है जब आप जानबूझकर अपने कहे का विपरीत अर्थ व्यक्त करते हैं। जब हम बातचीत में व्यंग्य का उपयोग करने के बारे में सोचते हैं, तो वास्तव में हम यही सोच रहे होते हैं कि हम एक ही समय में दो संदेश कैसे दे सकते हैं?

शब्द बनाम लहजा

इसमें आप शब्दों से एक बात कहते हैं, लेकिन अपनी आवाज़ के लहजे से उसका ठीक उल्टा भाव व्यक्त करते हैं। आप इसका इस्तेमाल किसी राय, विचार या भावना को व्यक्त करने के लिए कर सकते हैं। आप नीचे दिए गए वाक्यों को बहुत ही हास्यपूर्ण और व्यंग्यात्मक तरीके से कह सकते हैं:

“मैं लोगों से घुलने-मिलने वाला इंसान हूँ! लोग मुझे पसंद करते हैं!” आप गुस्से और धमकी भरे लहजे में चिल्लाते।

“मैं इस समय बहुत खुश हूँ। मैं बेहद आनंदित हूँ।” यह बात वह बहुत चिड़चिड़े और गुस्से भरे स्वर में कहता।

“मैं तुम्हें जान से मार डालूंगा। तुम बहुत परेशान करने वाले हो।” तुम ये बात बहुत ही मीठे और बनावटी लहजे में कहोगे।

आप दोनों तरह से बात कर सकते हैं: सकारात्मक शब्दों का प्रयोग नकारात्मक लहजे में, या नकारात्मक शब्दों का प्रयोग सकारात्मक लहजे में। आपको पता चल जाएगा कि आपने सही तरीका अपनाया है यदि सामने वाले को आपकी बात स्पष्ट रूप से समझ आ जाए। यदि इस तरीके से बात करने पर भ्रम पैदा होता है, तो इसका मतलब है कि आपकी आवाज़ का लहजा स्पष्ट नहीं है।

शब्द बनाम शारीरिक भाषा

यहां आप अपने शब्दों से एक बात कहते हैं, लेकिन अपने शरीर का प्रयोग करते हैं।
भाषा, चेहरे के हाव-भाव और अन्य सभी गैर-मौखिक संकेत कुछ अलग ही बयां करते हैं।

पिछले उदाहरण की ही कल्पना कीजिए, लेकिन आपकी आवाज़ के लहजे के बजाय, आपकी शारीरिक भाषा और चेहरे के हाव-भाव आपके शब्दों के विपरीत हों।

"मैं लोगों से घुलने-मिलने वाला इंसान हूँ! लोग मुझे पसंद करते हैं!" यह बात वह बहुत गुस्से से कहते हुए और गर्दन पर चाकू का इशारा करते हुए कहते, जिससे यह ज़ाहिर होता कि उन्हें लोगों से नफ़रत है।

"मैं इस समय बहुत खुश हूँ। मैं बेहद उत्साहित हूँ," यह कहते हुए आप अपना सिर हिलाएंगे, पुल से कूदने का इशारा करेंगे और साथ ही घृणा से भरा चेहरा बनाएंगे।

"मैं तुम्हें मार डालूँगी। तुम बहुत परेशान करने वाले हो," ऐसा कहते हुए वह मासूम सी मुस्कान बिखेरती, उन्हें धीरे से गले लगाने की कोशिश करती और उन्हें शांत करने के लिए उनके कंधे को हल्के से सहलाती।

व्यंग्यात्मक हास्य में ऐसे विभिन्न तत्वों का उपयोग किया जाता है जो एक दूसरे से टकराकर श्रोताओं के मन में विरोधाभास पैदा करते हैं। यह अप्रत्याशितता का भाव उत्पन्न करता है और श्रोताओं को उत्साहित करता है। इसका हास्यप्रद होना गलत व्याख्या के समान ही होता है। यह सब विरोधाभास और अप्रत्याशित क्षण उत्पन्न करने पर आधारित है।

इस तरीके में भी आप दोनों तरह से प्रयोग कर सकते हैं। आप सकारात्मक शब्दों को नकारात्मक हावभाव के साथ जोड़ सकते हैं, या नकारात्मक शब्दों को सकारात्मक हावभाव के साथ जोड़ सकते हैं। बेशक, आप अपने हावभाव (शारीरिक भाषा और चेहरे के भाव), आवाज़ के लहजे और वास्तविक शब्दों को मिलाकर सबसे प्रभावी ढंग से प्रयोग कर सकते हैं।

व्यंग्यात्मक उपमा

उपमा एक साहित्यिक युक्ति है जिसमें आप यह बताते हैं कि एक चीज दूसरी चीज के समान है।
कम से कम, यह एक सामान्य उपमा है।

एक व्यंग्यात्मक उपमा दो ऐसी चीजों की तुलना है जो एक दूसरे से बिल्कुल भी समान नहीं होतीं, सिवाय एक साझा विशेषता या वर्णनकर्ता के।

इसका इस्तेमाल हास्य के लिए करने का तरीका यह है कि आप एक कथन कहें, और फिर उसकी तुलना किसी ऐसी चीज से करें जो आपकी भावना के बिल्कुल विपरीत हो।
व्यंग्यात्मक उपमा को समझाना वैसा ही है जैसे किसी रंग का रूप-रंग समझाना, इसलिए यहां कुछ उदाहरण दिए गए हैं।

"उस उम्मीदवार को वोट देने की मेरी संभावना उतनी ही है जितनी कि किसी नार्कोलेप्सी रोगी के प्रोक्टोलॉजिस्ट से अपॉइंटमेंट लेने की।"

आप कहते हैं कि आप उम्मीदवार को वोट देंगे, लेकिन फिर आप एक ऐसी बात कह देते हैं जो बेहद नकारात्मक है। यह एक व्यंग्यात्मक उपमा है – एक ऐसी तुलना जो आपके कहने के बिल्कुल विपरीत है।

अधिकांश लोग किसी नार्कोलेप्सी से पीड़ित प्रोक्टोलॉजिस्ट से जांच करवाना नहीं चाहेंगे। आपको पता ही नहीं चलेगा कि आपका चिकित्सक कब सो जाएगा और संभवतः कुछ गलत जगह पर छोड़ देगा।

मैं हड्डी मिलने पर दुखी होने वाले कुत्ते की तरह उदास हूँ।

आम तौर पर जब किसी कुत्ते के मुंह में हड्डी होती है, तो आप उसके मन में उदासी की भावना का वर्णन नहीं करेंगे। आमतौर पर, हड्डी वाले कुत्ते काफी खुश होते हैं। लेकिन जब आप यह कहते हैं, तो आपका मतलब ठीक इसके विपरीत होता है।

वह व्यक्ति ईंट की तरह लचीला है।

यहां हास्य का अर्थ यह है कि आप इस तथ्य को उजागर करते हैं कि यह व्यक्ति बिल्कुल भी लचीला नहीं है। जब तक आप किसी अतिचालक जेली से बनी ईंट से निपट नहीं रहे हैं, तब तक संभवतः वह ईंट अत्यंत कठोर और अड़ियल होगी।

इस प्रक्रिया में, मोटे तौर पर, पहले एक ऐसा कथन बनाना होता है जो आपकी वास्तविक भावनाओं के बिल्कुल विपरीत हो, और फिर उसकी तुलना एक ऐसी स्थिति से करनी होती है जो आपकी भावनाओं के बिल्कुल विपरीत हो।

अतिशयोक्ति

यह तब होता है जब आप किसी सकारात्मक कथन के बारे में नकारात्मक बात कहते हैं, या किसी नकारात्मक कथन के बारे में सकारात्मक बात कहते हैं - अतिशयोक्तिपूर्ण और बढ़ा-चढ़ाकर।

“टायर पंचर हो गया? इस हफ्ते की सबसे अच्छी खबर।”

नकारात्मक घटना, फिर सकारात्मक कथन।

आमतौर पर जब लोग इस तरह की बात कहते हैं, तो वे आपका ध्यान इस ओर दिलाना चाहते हैं कि कोई बात वास्तव में कितनी नकारात्मक या सकारात्मक थी। अब जब उनकी गाड़ी का टायर पंचर हो गया है, तो इस हफ्ते की पिछली छोटी-मोटी परेशानियों के अलावा उनके सामने एक नई चिंता खड़ी हो गई है।

“कोई बात नहीं, मैं शायद बाद में चार मील दौड़ लूंगा। बस टखने और पैर में थोड़ी चोट है!”

यह बात बेहद हास्यास्पद है क्योंकि आप अपनी गंभीर स्वास्थ्य समस्या को हल्के में ले रहे हैं।

व्यंग्य मजेदार होता है, लेकिन इसका जरूरत से ज्यादा इस्तेमाल नहीं करना चाहिए, वरना लोग आपकी बात समझ नहीं पाएंगे और हो सकता है कि वे आपको गंभीरता से ही न लें।
आप जानबूझकर एक मिश्रित संदेश दे रहे हैं, इसलिए किसी न किसी बिंदु पर लोगों को आपके मूल व्यक्तित्व और प्रतिक्रियाओं के बारे में पता चलना ही होगा।

अध्याय 11. हंसी-मजाक की एक श्रृंखला शुरू करें क्या आपने कभी गौर किया है कि कुछ लोग जिनसे भी मिलते हैं, उनके साथ मजाकिया और हास्यपूर्ण बातचीत करते हैं?

यह कोई संयोग नहीं है। वे इस अध्याय में वर्णित कुछ बातों को ठीक उसी तरह से करते हैं ताकि जब चाहें तब वैसा ही एहसास पैदा कर सकें। यह जितना आप सोचते हैं उससे कहीं अधिक आसान है, लेकिन फिर से, यहाँ बताई गई अधिकांश युक्तियों की तरह, आपको अपनी उन मानसिक क्षमताओं का उपयोग करना होगा जिनका आपने पहले शायद ही कभी उपयोग किया हो।

इसमें थोड़ा समय लग सकता है, और यह उम्मीद न करें कि आप पहली कुछ बार में ही इसे पूरी तरह से कर लेंगे। फिर भी, जब आप इसे अच्छी तरह समझ लेंगे, तो आपको लोगों से बातचीत करने के उन अवसरों का पता चलेगा जो अब तक आप खो रहे थे। साथ ही, जितना अधिक आप इसका उपयोग करेंगे, उतना ही आप इसमें माहिर होते जाएंगे।

किसी भी बातचीत में हास्य का पुट डालने का एक आसान तरीका है हंसी-मजाक की एक श्रृंखला शुरू करना और उसे आगे बढ़ाना। हंसी- मजाक की श्रृंखला में दोनों पक्ष शामिल होते हैं और इससे एक ऐसा मजेदार आदान-प्रदान होता है जो सहयोगात्मक लगता है।

बैंटर चेन क्या होती है? खैर, यह कुछ इस तरह सुनाई देती है…

ए: "आपने जो पैंट सूट पहना है, वह तो कमाल का है।"

बी: "धन्यवाद, मुझे अपनी मजबूत जांघों पर फिट होने वाली स्कर्ट ढूंढने में परेशानी हो रही थी।"

सी: "आप अभी लगभग 250 पाउंड वजन के साथ स्क्वैट कर रहे हैं, है ना?"

डी: "लगभग 350 पाउंड के करीब। जब मैं पास से गुजरता हूँ तो कुत्ते मुझसे डरते हैं।"

ई: "आप इनका इस्तेमाल ड्राइव-इन मूवी थिएटर के लिए स्क्रीन के तौर पर कर सकते हैं।"

एफ: “मैंने ये पिछले हफ्ते किया था। दो फिल्मों की कमाई से इस महीने का किराया निकल गया। क्या आपको पता है कि शहर के बीचोंबीच बनी उन दो गगनचुंबी इमारतों का डिज़ाइन मेरे पैरों से प्रेरित था?”

यह एक हास्यपूर्ण बातचीत का सिलसिला था। आप देख सकते हैं कि यह कितनी सहज बातचीत थी और दोनों पक्ष एक-दूसरे का साथ दे रहे थे। यह एक सहयोगात्मक प्रयास था और किसी टीवी शो जैसा लग रहा था। वास्तव में, जब हम हास्यपूर्ण बातचीत के बारे में सोचते हैं, तो हमारे दिमाग में यही आता है: हम बातचीत के प्रवाह के साथ आगे बढ़ते हैं और एक सहज तालमेल बनाते हैं।

लेकिन, अभी-अभी वहाँ क्या हुआ और आप इसे कैसे कर सकते हैं? चलिए एक पल के लिए पीछे मुड़कर देखते हैं।

यह एक अनोखी तरह का हास्य है। यह हास्य आपके कहे शब्दों पर आधारित नहीं होता, बल्कि इस बात पर आधारित होता है कि आप दूसरे व्यक्ति के साथ किस तरह से प्रतिक्रिया देते हैं। अगर दूसरा व्यक्ति इसे समझ जाता है, तो जैसे-जैसे बातचीत आगे बढ़ती है, यह और भी मजेदार होता जाता है।
हालात और भी हास्यास्पद हो जाते हैं, लेकिन यही तो मजेदार बात है।

सुनने वाले सभी लोगों को तुरंत पता चल जाता है कि कुछ मज़ेदार हो रहा है, और वे भी इस साझा अनुभव में शामिल होना चाहते हैं। एक चुटकुला शुरू हुआ, और दोनों लोग यथासंभव देर तक उस चुटकुले में बने रहे।

जब आप कुछ कहते हैं और दूसरा व्यक्ति आपकी कही हुई बात को आगे बढ़ाते हुए कुछ कहता है, तो तुरंत एक रिश्ता बन जाता है। इससे सभी प्रतिभागियों में सहजता का भाव पैदा हो जाता है। यह ऐसा है जैसे कोई बोतल घुमाते हुए कहानी सुना रहा हो। सबको अच्छा लगता है क्योंकि उन्हें लगता है कि वे किसी चीज़ का हिस्सा हैं, और इससे कई मज़ेदार स्थितियाँ उत्पन्न हो सकती हैं।

अगर आप कभी कॉमेडी इम्प्रोव क्लब गए हैं, तो आपको बैंटर चेन जानी-पहचानी लग सकती है। यह असल में इम्प्रोव कॉमेडी ही है, जिसमें आप दूसरे व्यक्ति के साथ मिलकर एक सीन या इस मामले में बातचीत को आगे बढ़ाते हैं। इम्प्रोव कॉमेडी और बातचीत का मूल उद्देश्य एक ही होता है, इसलिए इसमें कोई हैरानी की बात नहीं है कि दोनों में एक ही तकनीक काम करती है।

अगर इसे सही तरीके से किया जाए, तो बयानों की यह श्रृंखला और भी अजीब, मज़ेदार और बेतुकी हो जाती है। इसमें शामिल हर कोई इसकी ज़िम्मेदारी लेता है, और सभी को ऐसा लगता है कि उन्होंने मिलकर कुछ अच्छा काम किया है। कम से कम, आपके पास एक मज़बूत अंदरूनी मज़ाक तो होगा जिस पर आप आगे काम कर सकते हैं।
आगे की बातचीत।

हंसी-मजाक श्रृंखला यांत्रिकी

अब हम उस हंसी-मजाक की कड़ी पर वापस आते हैं जिससे इस अध्याय की शुरुआत हुई थी।

वहाँ क्या हुआ? हंसी-मजाक की श्रृंखला में कुछ मुख्य तत्व और कुछ नियम होते हैं। एक बार जब आप इसकी कार्यप्रणाली समझ लेते हैं, तो आप आगे बढ़ सकते हैं और देख सकते हैं कि आप इसे किस तरह से करना पसंद करते हैं।

सबसे पहले, आपको हंसी-मजाक की श्रृंखला में प्रवेश करने के लिए किसी बात का गलत अर्थ निकालना होगा।

यही बात कथन B (धन्यवाद, मुझे अपनी मजबूत जांघों पर फिट होने वाली स्कर्ट ढूंढने में परेशानी हुई।) से भी थी। आप इसे चाहे जैसे भी गलत समझें, आप बस विषय से भटक रहे हैं। आप दूसरे व्यक्ति के बारे में बिना किसी आधार के कोई धारणा बना सकते हैं, उनकी विशेषताओं के बारे में कुछ बढ़ा-चढ़ाकर कह सकते हैं, या फिर

बेतुकी बात भी कर सकते हैं। महत्वपूर्ण बात यह है कि यह एक गैर-गंभीर कथन हो, जिसे दूसरा व्यक्ति मजाक समझ रहा हो।

आपने मजाक की शुरुआत की है (मजाक बनाया नहीं है), और यह उनके लिए उस मजाक के ऊपर हंसी-मजाक में शामिल होने का निमंत्रण है।

दूसरा, आपको यह देखना होगा कि सामने वाला व्यक्ति आपकी बात को गंभीरता से लेता है या नहीं। जब आप कोई गैर-गंभीर बात कहते हैं, तो वे या तो उस पर टिप्पणी करेंगे या फिर अपने मूल विषय पर लौट आएंगे। अगर वे आपकी बात को गंभीरता से लेते हैं, तो यह कथन C जैसा होगा (आप अभी लगभग 250 पाउंड वजन के साथ स्क्वैट कर रहे हैं, है ना?)। अगर नहीं, तो यह कथन A जैसा होगा (आपने जो पैंट सूट पहना है, वह तो कमाल का है!)।

तीसरा, अगर वे आपके साथ तालमेल बिठाते हैं, तो बधाई हो! आप एक हंसी-मजाक की कड़ी में शामिल हो गए हैं: वे समझ गए हैं कि आप क्या कर रहे हैं, वे आपके साथ खेल रहे हैं, और अब आपको यह पता लगाना होगा कि बदले में उनके साथ कैसे खेलना है।

तो, आप यह कैसे करते हैं? आप उनके द्वारा दी गई सीधी प्रतिक्रिया पर आगे बढ़ते हैं। आप उनसे सहमत होते हैं, और आप उनकी भावना को बढ़ा-चढ़ाकर और तीव्र करके उसमें और अधिक जोड़ते हैं। यही कथन D (लगभग 350 पाउंड के करीब) का अर्थ है।
कुत्ते मुझसे डरते हैं...) कथन C (आप अभी लगभग 250 पाउंड वजन के साथ बैठे हैं, है ना?) से मेल खाता है, और इसी तरह आगे भी। यह बड़ी

जांघों की मुख्य भावना को लेता है और हर बार दांव को बढ़ाता है और रचनात्मक तरीके से इसके साथ खेलता है।

इस सिलसिले को जारी रखने का सबसे आसान तरीका है उनसे सहमत होना और उसे बढ़ा-चढ़ाकर पेश करना। आप उनकी कही बात को सच मान लेते हैं, उनसे सहमत हो जाते हैं, और फिर मान लेते हैं कि अतिशयोक्तिपूर्ण भावना सच है। अगर किसी की जांघें बड़ी हैं, तो आपके लिए, उनकी जांघें गगनचुंबी इमारतों के मॉडल जैसी हैं।

अगर वे अब भी आपके साथ हैं, तो वे भी कुछ ऐसा ही करेंगे और मज़ाक में शामिल रहेंगे – यही मुख्य बात है। आप उस मज़ाक में शामिल रहते हैं जिसे आपने शुरू किया है, और उन्हें भी ऐसा ही करने के लिए प्रेरित करते हैं।

आप इसे तब तक जारी रख सकते हैं जब तक कोई टूट न जाए, लेकिन उस समय तक, आप शायद एक घंटे के बराबर तालमेल बना चुके होंगे।

हंसी-मजाक का सिलसिला काफी मजेदार हो सकता है, लेकिन यह इस बात पर निर्भर करता है कि यह कैसे शुरू हुआ और कैसे आगे बढ़ा। इसमें शामिल हर व्यक्ति को यह तय करना होता है कि वह क्या कहे। "हाहा, हाँ," या फिर सचमुच हंसी-मजाक की इस कड़ी में शामिल हो जाएं।

यहां हंसी-मजाक की एक और कड़ी का उदाहरण दिया गया है:

सामान्य कथन: "अरे, मुझे उस बिल्ली का रंग पसंद है।"

हंसी-मजाक के सिलसिले में गलत तरीके से पेश किया गया बयान: "तो, आपको लगता है कि वह बिल्ली काफी सेक्सी है, है ना?"

बात आगे बढ़ाते हुए: “हाँ, मैं उसे डेट पर ले जाना चाहता हूँ। क्या आपको लगता है कि मेरे पास कोई मौका है?”

सहमति जताते हुए और बात को आगे बढ़ाते हुए उन्होंने कहा: “बिल्कुल। आप इसे कहाँ ले जाएंगे? कुछ शानदार?”

और हंसी-मजाक: “इटैलियन खाना। थोड़ी वाइन, थोड़ा पनीर, शायद कोई ऐसी जगह जहां सीफूड मिलता हो। देखते हैं रात हमें कहां ले जाती है। आखिर बिल्लियां तो रात में ही जागती हैं।”

हंसी-मजाक की इस कड़ी की सबसे अच्छी बात यह है कि इसमें आप एक-दूसरे का मज़ाक उड़ा सकते हैं और अपनी चतुराई और बुद्धिमत्ता का प्रदर्शन कर सकते हैं। यह सिर्फ पिछले व्यक्ति की कही बात को बढ़ा-चढ़ाकर पेश करने के बारे में नहीं है, क्योंकि ऐसा तो कोई भी कर सकता है। हंसी-मजाक की इस कड़ी में एक अच्छा भागीदार बनने के लिए ज़रूरी है कि आप ऐसे बयान दें जो न केवल तर्कसंगत हों, बल्कि मज़ेदार भी हों क्योंकि वे रचनात्मक होते हैं और संदर्भ भी देते हैं।

इससे न केवल एक मजेदार बातचीत होती है, बल्कि आप एक दूसरे को अनुमति भी देते हैं।

थोड़ा संकोच न करें। इससे माहौल खुशनुमा हो जाता है। साथ ही, एक-दूसरे के साथ सहयोग करने से एक मजबूत रिश्ता भी बनता है।

हालांकि हास्य का यह तरीका अद्भुत हो सकता है, लेकिन इसके लिए आपको पहले से थोड़ा अभ्यास करने की आवश्यकता है।

पहली बार में बिना तैयारी के इसे करने की कोशिश न करें। थोड़ी सी पहले से तैयारी बहुत काम आ सकती है। लोगों द्वारा कही गई बातों को बढ़ा-चढ़ाकर कहने का अभ्यास करें। आप बेतुकेपन और विचित्रता के मामले में इसे और भी आगे कैसे बढ़ा सकते हैं? लोगों की बातों के क्या गंभीर परिणाम हो सकते हैं? आप किसी की जांघों को बिना उनका अपमान किए कितने तरीकों से कह सकते हैं?

अगर किसी ने कुछ कहा, तो उस बात को तार्किक निष्कर्ष से परे ले जाने का बेतुका और अतिरंजित परिणाम क्या होगा?

यह समझना भी मददगार होगा कि ज्यादातर समय आप खुद का मजाक उड़ा रहे होंगे और अपने बारे में नकारात्मक बातों को हास्यास्पद तरीके से बढ़ा-चढ़ाकर पेश कर रहे होंगे।
आपको अपना अहंकार छोड़ना होगा। लोगों की कही बातों से आपको ठेस पहुँच सकती है, लेकिन याद रखें कि हंसी-मजाक का मकसद हल्का- फुल्का और मनोरंजक होना होता है।
खुद को निशाना बनने दें और अपने बारे में नकारात्मक बातों को बढ़ा-चढ़ाकर पेश करें।

अगर इससे आपको अच्छा महसूस होता है, तो आप खुद को ऐसे बेतुके तरीकों से अपमानित कर रहे होंगे जो सच नहीं हो सकते या आपके दिल को छू नहीं सकते।

उचित अभ्यास और सही दृष्टिकोण के साथ, हंसी-मजाक की एक श्रृंखला केवल सहमति जताने और बातों को आगे बढ़ाने से ही बातचीत को लंबे समय तक जारी रख सकती है।

अध्याय 12. बीच का चरण छोड़ें: हमने अब तक बातचीत के दौरान हँसी लाने की कई तरकीबों के बारे में बात की है, जिसका मतलब है कि इन्हें बातचीत के दौरान तुरंत इस्तेमाल करना आसान है। इनमें से कई लोगों को जवाब देने के मज़ेदार तरीके हैं, अपनाने योग्य मानसिकताएँ हैं, या पल भर में हल्के-फुल्के पल बनाने के तरीके हैं।

इस अध्याय में बताई गई मध्य चरण को छोड़ देने की तकनीक का उपयोग इसके लिए किया जा सकता है, लेकिन यह पारंपरिक चुटकुलों की संरचना के अधिक करीब है। इसका मतलब यह है कि आपको यह देखने के लिए कुछ अभ्यास करना होगा कि यह वास्तव में आपके लिए कैसे काम करता है, क्योंकि इसमें अधिक योजना और तैयारी की आवश्यकता होती है।

जैसा कि आप समझ सकते हैं, बातचीत में पारंपरिक चुटकुले शामिल करना आसान नहीं है। अधिकतर मामलों में, पारंपरिक चुटकुले शामिल करने में बहुत मेहनत लगती है। अगर आपके पास मनोरंजक कहानियां हों जिनमें आप अपने संदेश को पूरी तरह नियंत्रित कर सकें, तो शायद आप ऐसा एक-दो बार कर पाएं, लेकिन बातचीत आमतौर पर इस तरह से नहीं होती, या उसमें इस तरह के अवसर नहीं मिलते।

सामान्य बातचीत की अपनी एक लय होती है, और पारंपरिक चुटकुले लगभग हमेशा उस लय को बाधित करते हैं। इससे आप दोनों के बीच बनी सहजता भी भंग हो सकती है। समस्या यह है कि पारंपरिक चुटकुलों के कुछ निश्चित नियम होते हैं। अगर उनमें से कोई भी नियम अधूरा रह जाए, तो वे सफल नहीं होंगे। जैसा कि हमने पहले चर्चा की थी, अगर एक भी तत्व या महत्वपूर्ण जानकारी छूट जाए, तो आपका पूरा चुटकुला या कहानी बेमानी हो जाती है।

जल्द ही आप इस अध्याय में बताई गई रणनीति को सामान्य बातचीत में इस्तेमाल करने में सक्षम हो सकते हैं, लेकिन इसमें इस पुस्तक में बताई गई अन्य रणनीतियों की तुलना में अधिक समय लग सकता है।

जिस सीधे-सादे पारंपरिक चुटकुले की संरचना की मैं बात कर रहा हूँ, वह इस प्रकार है: (1) भूमिका, (2) क्रिया, (3) अंत। यह बहुत ही प्रत्यक्ष और सरल है, और इसे नीचे देखा जा सकता है:

सेटअप: नॉक, नॉक।
एक्शन: कौन है वहाँ? लेट्यूस। कौन सा लेट्यूस?

अंत में, सलाद अंदर रख लो, बाहर बहुत ठंड है!

यदि इस अध्याय का शीर्षक "मध्य चरण छोड़ें" है, तो इसका अर्थ है कि यह हँसी दिलाने की तकनीक बीच के चरण को छोड़कर सीधे मुख्य बिंदु पर पहुँचने के बारे में है। ऊपर दिया गया नॉक-नॉक चुटकुला इस विधि से काम नहीं करता।

यह सुनने में अटपटा लग सकता है, लेकिन यह इसलिए कारगर है क्योंकि इसमें निहित अर्थ निहित है। आपको केवल पहला और अंतिम भाग ही बताना होता है। कभी-कभी तो यह वास्तव में बेहतर काम करता है क्योंकि इससे आप दूसरों से आगे नज़र आते हैं। बीच का चरण छोड़ देने से आप अपनी बातचीत में एक पारंपरिक चुटकुला भी शामिल कर सकते हैं।

इस तरीके से आप एक पेशेवर कॉमेडियन की तरह दिख सकते हैं, क्योंकि ऐसा लगेगा कि आपने अपनी बातचीत में एक औपचारिक और पारंपरिक रूप से संरचित चुटकुला शामिल करने का तरीका ढूंढ लिया है।

जैसा कि आप शायद समझ ही गए होंगे, इस हास्यपूर्ण तरीके का इस्तेमाल करना ज्यादातर लोगों के लिए स्वाभाविक नहीं होता। यह ऐसी चीज नहीं है जिसे ज्यादातर लोग झटपट आजमा कर सफल हो जाएं।
वास्तव में, यह बात इस किताब में लिखी गई लगभग हर बात पर लागू होती है, इसलिए अगर आपको तुरंत सफलता न मिले तो निराश न हों।
इसमें सीखने की प्रक्रिया जरूर शामिल है।

बीच के चरण को छोड़ देने की हँसी वाली रणनीति का उपयोग करने के चार चरण हैं।
इन चार चरणों में से दूसरा चरण मौन और मानसिक होता है।

पहला चरण

किसी स्थिति या परिदृश्य का वर्णन कीजिए।

चरण दो

उस परिदृश्य का कोई मज़ेदार निष्कर्ष या परिणाम बताइए। यह वह चरण है जिसे आप ज़ोर से नहीं बोलते, लेकिन जब आप पहले चरण से सीधे तीसरे चरण पर जाते हैं तो इसका संकेत देते हैं।

तीसरा कदम

उस निष्कर्ष या परिणाम का कारण बताइए।

चरण चार

चरण एक और चरण तीन को एक साथ मिलाएं।

यहां बीच के चरण को छोड़ने का एक उदाहरण दिया गया है: पहला चरण: मेरे पड़ोस में फिलहाल निर्माण कार्य चल रहा है।

दूसरा चरण: निर्माण मजदूर सीढ़ियों से गिर जाते हैं। यह एक मजेदार निष्कर्ष है जिसे आप ज़ोर से नहीं बोलते।

तीसरा चरण: मैं कंचों से खेल रहा था।

चरण चार (चरण एक और तीन को मिलाकर और चरण दो को छोड़कर)। निर्माण कार्य के दौरान कंचों से खेलने पर क्या होता है? लोग शायद गिर जाते हैं। इसलिए: मेरे आस-पास बहुत सारा निर्माण कार्य चल रहा है।
इस हफ्ते पड़ोस में, सौभाग्य से मैं कंचों से खेल रहा था, इसलिए यह बहुत जल्दी समाप्त हो जाना चाहिए।

बातचीत के दौरान चारों चरणों को समझना और जोड़ना मुश्किल है, इसलिए इसके लिए अभ्यास की आवश्यकता होगी। मज़ाक उस चरण के संकेत से आता है जिसे आपने छोड़ दिया है – यानी क्रिया – क्योंकि इससे यह संकेत मिलता है कि आप ही उस क्रिया के कारण हैं। मज़ाक यहीं है।

इसमें शरारत का संकेत मिलता है और स्पष्ट व्याख्या यह है कि आप निर्माण कार्य को गति देने के लिए जानबूझकर निर्माण श्रमिकों को गिरा रहे हैं, हालांकि आपने सीधे तौर पर ऐसा नहीं कहा है। आप कारण और दूसरे चरण का संकेत दे रहे हैं।

यह कहने से कहीं अधिक चतुर और हास्यपूर्ण है, "मैं कंचों से खेलूंगा, निर्माण श्रमिकों को गिराऊंगा और निर्माण कार्य जल्दी समाप्त कर दूंगा। वाह!"

बीच के चरण को छोड़ देने से दूसरों को सारी बातें समझने और यह महसूस करने में आसानी होती है कि आपने वह और उससे भी अधिक काम पहले ही कर लिया है।

मध्य चरण को छोड़ने का एक और उदाहरण यहां दिया गया है:

पहला चरण: मुझे बॉक्सिंग का अभ्यास करना पसंद है।

दूसरा चरण: किसी न किसी समय मेरी बुरी तरह पिटाई होने वाली है। (आप इस हिस्से को छोड़ देंगे।)

तीसरा चरण: मैं आत्मविश्वास से भर जाऊंगा और ऐसे व्यक्ति के साथ रिंग में उतरूंगा जो मुझे उतना ही अच्छा समझता है जितना मैं बोलता हूं।

चौथा चरण (पहले और तीसरे चरण को मिलाकर): क्या होता है जब आप किसी ऐसे व्यक्ति के साथ रिंग में उतरते हैं जो आप पर आसानी से रहम नहीं करता? मुझे पसंद है
बॉक्सिंग, लेकिन देर-सवेर मुझे किसी न किसी के साथ रिंग में उतरना ही पड़ेगा।
जिसे मुझ पर नरमी बरतने के लिए पैसे नहीं मिलते।

स्पष्टता के लिए एक अंतिम उदाहरण:

पहला चरण: मुझे कॉफी पसंद है।

दूसरा चरण: मैंने अपनी सफेद शर्ट पर पूरी कॉफी गिरा दी।

तीसरा चरण: एक कुत्ता मेरे सामने से दौड़कर निकल गया।

चरण चार (चरण एक और तीन को मिलाकर): क्या होता है जब आप कॉफी से भरा हुआ कप लेकर जा रहे हों और अचानक कोई कुत्ता आपके सामने आ जाए?
मुझे कॉफी पसंद है, बशर्ते मेरे सामने कुत्ते न दौड़ें।

बीच के चरण को छोड़ना तभी कारगर होगा जब इसके लिए उचित तैयारी की आवश्यकता हो। यह पारंपरिक चुटकुलों की तुलना में उपयोग में आसान है, लेकिन इसकी संरचना के लिए बातचीत में कुछ ऐसे तत्व होने चाहिए जिनका उपयोग किया जा सके। यह एक प्रकार का मध्यवर्ती हास्य दृष्टिकोण है।

बीच के चरण को छोड़ने के बारे में आपको किन बातों पर विचार करने की आवश्यकता है?

इस तकनीक का सहज रूप से उपयोग करना अधिक कठिन है। हालाँकि, यदि आपके पास कारण और परिणाम के बारे में सोचने का समय है, तो आप एक पेशेवर चुटकुला जैसा दिखने वाला चुटकुला बना सकते हैं।

अन्य प्रकार के हास्य का पर्याप्त अभ्यास करने के बाद ही यह बात समझ में आएगी, क्योंकि तब आपको पता चल जाएगा कि कब इसका प्रयोग करना है। आप बातचीत में इस प्रकार के हास्य को शामिल करना

सीखेंगे। यह आपको यह सोचने का प्रशिक्षण देगा कि किसी स्थिति और क्रिया को हास्यपूर्ण कैसे बनाया जाए।

अध्याय 13. छह प्रश्नों का दृष्टिकोण: यह एक और हंसी पैदा करने वाली तरकीब है जिसे समझने में थोड़ा समय लगता है। यह पारंपरिक चुटकुलों की संरचना से अधिक मिलती-जुलती है।

हालांकि, एक बार जब आप इसे समझ लेंगे, तो आप इसे रोजमर्रा की जिंदगी में लागू करना जल्दी ही सीख जाएंगे। इसके लिए आपको एक समझ विकसित करनी होगी, लेकिन आप पाएंगे कि इन कौशलों को विकसित करना आपकी बातचीत के लिए आम तौर पर फायदेमंद होता है।

हास्य का एक प्रमुख पहलू आश्चर्य और अप्रत्याशित के साथ खेलना है। जैसा कि हमने पिछले अध्यायों में देखा है, विरोधाभासों को उजागर करना और अपेक्षाओं को चुनौती देना मज़ेदार होता है। अगर हम अर्नोल्ड श्वार्ज़नेगर को एक बैले डांसर के रूप में कल्पना करें तो यह मज़ेदार होगा।

छह प्रश्नों की तकनीक हास्य की इसी शैली पर आधारित है, और यह आपको सीधे विरोधाभास और अपेक्षाओं के विपरीत पहलुओं को खोजने की अनुमति देती है।

हर परिस्थिति, परिदृश्य या कहानी के बारे में हमारी कुछ निश्चित अपेक्षाएँ होती हैं। यह जानने के लिए कि हम किन अपेक्षाओं के साथ प्रयोग कर सकते हैं और किनका उल्लंघन कर सकते हैं, यह जानना महत्वपूर्ण है कि प्रारंभिक अपेक्षाएँ क्या हैं।

दूसरे शब्दों में कहें तो, आप अपेक्षाओं के साथ तब तक नहीं खेल सकते जब तक आप उन्हें परिभाषित न कर लें और उनकी आधारभूत स्थिति से परिचित न हो जाएं। आप बेसबॉल के नियमों को तब तक नहीं तोड़ सकते जब तक आपको यह पता न हो कि वे शुरू से ही क्या हैं।

हास्य के लिए संदर्भ अत्यंत महत्वपूर्ण है। हास्यपूर्ण होने की सर्वोत्तम संभावना के लिए, आपको कहानी से जुड़ी हर बात जाननी होगी, और यही इन छह प्रश्नों का उद्देश्य है। आप इन्हें पूछें, इनके बारे में जानें, और फिर इनका खंडन करें।

ये छह सवाल ऐसे हैं जिनसे आप परिचित हैं: 1. इसमें कौन-कौन शामिल है?
2. क्या हो रहा है?
3. ऐसा क्यों हो रहा है?
4. यह कब हो रहा है?
5. यह कहाँ हो रहा है?
6. यह कैसे हो रहा है?

हर पत्रकार इन बुनियादी सवालों को जानता है, और यही हंसी पैदा करने की कुंजी हैं। लेकिन, यह तो सिर्फ पहला कदम है। इन छह

सवालों का इस्तेमाल करके आप कैसे उम्मीदों को तोड़ सकते हैं और मज़ेदार बन सकते हैं?

पहला कदम किसी परिदृश्य को देखना है।

दूसरा, आप उस परिदृश्य के लिए छह प्रश्नों का उत्तर सामान्य, अपेक्षित तरीके से देते हैं।

तीसरा, प्रत्येक प्रश्न के लिए एक विपरीत, हास्यास्पद, आश्चर्यजनक या बेतुका उत्तर लिखें।

चौथा, देखें कि आप इन उत्तरों का उपयोग करके किसी एक तत्व को बदलकर अपेक्षाओं के विपरीत एक मज़ेदार परिदृश्य कैसे बना सकते हैं। बस उन्हें संयोजित और/या एकीकृत करें।

आइए इस प्रक्रिया को एक उदाहरण के माध्यम से समझते हैं।

पहला चरण: "मैं दोपहर का भोजन करने के लिए बाहर जा रहा था।"

दूसरा चरण (छह प्रश्नों का सामान्य रूप से उत्तर देना): मैं, दोपहर लगभग 1:00 बजे, अपने घर के बाहर, चप्पल पहने हुए टहल रहा था, क्योंकि मुझे भूख लगी थी।

तीसरा चरण (छह प्रश्नों के उत्तर विरोधाभासी और आश्चर्यजनक तरीके से देना): पैदल चलने के बजाय रोलर स्केटिंग, 1:00 बजे के बजाय आधी रात

शाम को, क्योंकि मुझे भूख लगने की बजाय ऊब हो रही थी, मैं और एक बिल्ली, सिर्फ मैं नहीं, दोपहर का भोजन करने के बजाय रक्तदाता खोजने के लिए पैदल चल रहे थे।

चरण चार (चरण तीन के उन अलग-अलग उत्तरों में से एक को पूरी स्थिति में डालें): "काश मैं रोलर स्केटिंग करते हुए लंच पर जाती। कितना अच्छा लगता!"
बाहर जाकर मेरे सुपरवाइजर हैरान हो जाते।

परिदृश्य में एक अलग तत्व को शामिल करें और देखें कि यह कैसे काम करता है।
वाक्य में इसके प्रयोग को स्पष्ट कीजिए। यह कोई हंसी-मजाक नहीं है, बल्कि बातचीत में हास्य और व्यक्तित्व का तड़का लगाने का एक तरीका है। आपको बस इतना करना है कि जो हो रहा है उसे स्पष्ट रूप से व्यक्त करें और उसमें शामिल एक या दो तत्वों को बदल दें।

सोचिए कि उन बदलावों और अतिशयोक्तियों में स्वाभाविक रूप से क्या हास्यास्पद हो सकता है। आप स्थिति को अनोखा और चौंकाने वाला कैसे बना सकते हैं?
इस तरह आप एक विचित्र परिस्थिति उत्पन्न करते हैं। आप "क्या होगा अगर" की कल्पना करते हैं।
काल्पनिक स्थितियों के माध्यम से, आप यह प्रकट करते हैं कि आपकी आंतरिक विचार प्रक्रिया कैसे काम करती है, आप अपनी भावनाओं और रुचियों के बारे में अधिक खुलकर बात करते हैं, आप सामान्य से अधिक विवरण प्रदान करते हैं, और आप अपने रोजमर्रा के संदर्भों की बेहतर समझ प्राप्त करते हैं।

उन छह सवालों के आधार पर कहानी को तोड़कर देखें और पारंपरिक और अपेक्षित उत्तरों को किसी अनोखे और अप्रत्याशित उत्तर से बदल दें।

देखें कि क्या आप छह प्रश्नों के विभिन्न उत्तरों को बारीकी से विश्लेषण करके कुछ ऐसा बना सकते हैं जो लीक से हटकर, नवीन और रचनात्मक हो, और साथ ही संवादात्मक भी बना रहे। प्रत्येक परिदृश्य की बारीकियों और सीमाओं को जानने से आपको उनसे हटकर सोचने में मदद मिलेगी। एक सामान्य ढांचा तैयार रखना उपयोगी होता है।

यहां एक और उदाहरण है।

पहला कदम: "मैं एक कैफे में तुम्हारा इंतजार कर रहा हूँ।"

दूसरा चरण (छह प्रश्नों का सामान्य रूप से उत्तर देना): मैं, अंदर बैठा, अपने दोस्त का इंतजार कर रहा था, लगभग सुबह 9:00 बजे, जो बस से थोड़ी ही दूर था, और मैंने सूट पहना हुआ था क्योंकि मुझे बाद में एक इंटरव्यू देना था।

तीसरा चरण (छह प्रश्नों का विरोधाभासी और आश्चर्यजनक तरीके से उत्तर देना): मैं और मेरा कुत्ता, बेचैनी से बाहर टहल रहे थे, मैंने अपनी भाग्यशाली बैंगनी हुडी पहनी हुई थी, रात के 9:00 बजे, अपने घर से एक ब्लॉक दूर, अपने दोस्त के मुझे लेने आने का इंतजार कर रहे थे।

चरण चार (चरण तीन के उन अलग-अलग उत्तरों में से एक को समग्र स्थिति में डालें): "मैं उस कैफे में तुम्हारा इंतजार कर रहा था, और सौभाग्य से वहाँ
वहाँ एक आवारा कुत्ता था जो मुझे व्यस्त रखने के लिए आया था!

हम सभी में कुछ न कुछ अनोखी आदतें होती हैं। अपनी इन अनोखी आदतों का सकारात्मक तरीके से उपयोग करके, आप छह प्रश्नों के मानक और नियमित उत्तरों को कुछ हटके उत्तरों से बदलकर मज़ेदार कहानियाँ बना सकते हैं।

हंसी दिलाने की इस तरकीब में एक खास बात है: यह विश्वसनीय होनी चाहिए, लेकिन साथ ही साथ चौंकाने वाली और असामान्य भी होनी चाहिए। यह एक नाजुक संतुलन है।

इस तरह आप एक बेहतरीन कॉमेडियन और एक औसत दर्जे के कॉमेडियन में फर्क कर सकते हैं। बेहतरीन कॉमेडियन हास्यपूर्ण परिस्थितियाँ बनाते समय संभावनाओं की सीमा में रहना जानते हैं। वहीं दूसरी ओर, औसत दर्जे के कॉमेडियन सिर्फ चौंकाने के लिए कुछ भी अजीबोगरीब और विचित्र करने को बेताब रहते हैं। ऐसा करने से बात नहीं बनती। साफ पता चलता है कि आप चौंकाने के लिए बहुत ज्यादा कोशिश कर रहे हैं। बीच का रास्ता अपनाना और कुछ ऐसा पेश करना ज़रूरी है जो संभावित और विश्वसनीय हो।

आप तीसरे चरण में पॉप संस्कृति और सामयिक संदर्भों को शामिल करके छह प्रश्नों वाले दृष्टिकोण के प्रभाव को बढ़ा सकते हैं।

उदाहरण के लिए, कल्पना कीजिए कि आप लंच के लिए रोलर स्केटिंग करने के बजाय, मैकारेना जैसे किसी लोकप्रिय डांस का ज़िक्र करते हैं जो पूरे देश में धूम मचा रहा है। या, लंच के लिए बाहर जाने के बजाय, आप अपने देश में हाल ही में आई किसी खास तरह की चाय लेने जाते हैं जो हर दुकान पर बिक रही है।

ये छोटी-छोटी बातें ही लोगों को जुड़ाव महसूस कराती हैं, उन्हें रुचि जगाती हैं और जब आप बोलते हैं तो उन्हें आपको अधिक ध्यान से सुनने के लिए प्रोत्साहित करती हैं।

पॉप कल्चर के संदर्भों को शामिल करके, आप विवरण के हास्यपूर्ण पहलुओं को और अधिक प्रभावी बना सकते हैं। आप छह प्रश्नों को अटपटे वाक्यों से बदल सकते हैं, जो कारगर साबित होते हैं, या आप उन्हें इस तरह बदल सकते हैं कि लोग उनसे तुरंत जुड़ सकें। केवल अप्रत्याशित, विचित्र या अटपटी बातों पर निर्भर रहना शायद कारगर न हो।

छह सवालों के जवाब देते समय अतिशयोक्ति या अप्रत्याशित उत्तर देने के मामले में अपनी सफलता के शिकार न बनें। हास्य का सबसे बड़ा दुश्मन अतिशयोक्ति है।

सही गति बनाए रखना महत्वपूर्ण है। आप न तो अपने श्रोताओं को उदासीन बनाना चाहते हैं, न ही किसी वास्तविक उत्तर देने में अपनी अक्षमता से उन्हें नाराज करना चाहते हैं।

मुझे छह सवालों वाले तरीके में सबसे अच्छी बात यह लगती है कि यह आपकी कल्पना और रचनात्मकता को निखारने का एक शानदार तरीका है। हास्य किसी दायरे में सीमित नहीं रहता। ये दायरे तो उन सहकर्मियों के साथ छोटी-मोटी बातचीत के लिए होते हैं जिनसे हम नफरत करते हैं और जिनसे बचना पसंद करते हैं।

हास्यपूर्ण बातचीत करना और लोगों के साथ बेहतर व्यवहार करना गैर-रेखीय तरीकों से सोचने, विचार के वैकल्पिक रास्तों को देखने, असंबंधित विषयों को जोड़ने और शाब्दिक व्याख्याओं से दूर रहने से आता है।

याद रखें कि हम बातचीत और मेलजोल के प्रति अपने संपूर्ण दृष्टिकोण को बदलना चाहते हैं। चाहे कुछ भी हो, आपका उद्देश्य बस एक सुखद बातचीत का माहौल बनाना है, और ऐसा करने के कई तरीके हैं। संक्षेप में, इसका मतलब है कि आपका लक्ष्य लोगों के साथ थोड़ा मज़ाक करना और उन्हें मुस्कुराने के लिए प्रेरित करना है। उनके साथ थोड़ी मस्ती करें।

इन छह सवालों के वैकल्पिक उत्तरों को उस ब्रह्मांड में प्रवेश करने के तरीकों में से एक बनने दें।

अध्याय 14. त्वरित भूमिका निर्वाह साक्षात्कार के तनाव से बाहर निकलने का एक बेहतरीन तरीका भूमिका निर्वाह में संलग्न होना

है। एक चरित्र को अपनाना, खुद को पीछे छोड़ देना और संवादात्मक खेल के चरम रूप में संलग्न होना।

आइए इस पर एक व्यापक दृष्टिकोण से विचार करें।

आप दोनों एक इंटरव्यू जैसी सतही बातचीत में फंस गए हैं। सार्थक संबंध बनाने वाली बातचीत की कोई उम्मीद नहीं दिख रही है। आप दोनों ही बहुत संकोची और संकोची महसूस कर रहे हैं। आप फंसा हुआ महसूस कर रहे हैं, और स्थिति को और भी बदतर बनाने के लिए, जिस दोस्त ने आपको लिफ्ट दी है, वह लगभग एक घंटे बाद ही वापस आएगा।

अब, मान लीजिए कि आप किसी टीवी शो या फिल्म के किरदार की तरह व्यवहार करने का फैसला करते हैं? मान लीजिए कि आप सक्रिय रूप से कल्पना करते हैं कि वह किरदार आपकी स्थिति में क्या करेगा और उसे ज़ोर से बोल देते हैं?

कल्पना कीजिए कि दूसरा व्यक्ति भी ठीक उसी प्रक्रिया से गुज़रे और किसी और की भूमिका निभाने लगे। उस समय आपकी बातचीत कैसी होगी?

काफी बेहतर!

रोल प्लेइंग का जादू यहीं छिपा है। यह न केवल बातचीत के खेल और मनोरंजन के लिए बेहतरीन है, बल्कि यह आपको बातचीत की झिझक से भी मुक्त कर सकता है। यह आपको वो बातें कहने की अनुमति देता है जो

आप शायद सामान्य तौर पर न कहें, और ऐसे अभिनय करने की अनुमति देता है जो आप आमतौर पर अपने संकोच के कारण कभी नहीं कर पाते।

इससे बातचीत में हल्का-फुल्कापन और अनौपचारिकता आती है। आप ऐसी स्थिति में नहीं फंसना चाहेंगे जहां आप सवाल पूछें, दूसरा व्यक्ति जवाब दे, फिर वह सवाल पूछे और आप जवाब दें। कई मामलों में, इस तरह की बातचीत सतही और भुला देने वाली होती है।

अगर आप उस व्यक्ति का ध्यान आकर्षित करना चाहते हैं और अच्छा प्रभाव डालना चाहते हैं, तो उनके साथ थोड़ा-बहुत मजाक करें और थोड़ी-बहुत रोल प्ले करें।

तत्काल भूमिका निर्वाह करना पिछले दो अध्यायों में वर्णित रणनीतियों की तुलना में कहीं अधिक आसान है।

बीच के चरण को छोड़ना आसान बनाने के लिए आपको सही समय और अवसरों को पहचानने की क्षमता की आवश्यकता होती है। इसी प्रकार, छह प्रश्न पूछने के लिए बातचीत के पैटर्न को समझने और उनमें बदलाव लाने का अभ्यास आवश्यक है।

पारंपरिक चुटकुलों को सुनाने के लिए, जिनमें संरचनात्मक आवश्यकताएं होती हैं, सही विषय और परिस्थिति का होना ज़रूरी है। इससे बातचीत के दौरान सहजता और मज़ा काफी हद तक खत्म हो जाता है। जब तक आप चुटकुलों में माहिर नहीं हो जाते, तब तक बातचीत के दौरान हँसी लाने के नए तरीके आज़माना बेहतर होता है, और रोल प्ले उनमें से एक है।

इस अध्याय की शुरुआत में दिए गए परिदृश्य की तरह ही, रोल प्ले आपको एक अलग मानसिक क्षेत्र में ले जाता है जहां लोग अपनी बुद्धि का उपयोग करते हैं और इस बात से अवगत होते हैं कि वे बातचीत के दौरान आपके साथ मिलकर उन भूमिकाओं को निभाते रहते हैं।

आप मौके पर ही एक हास्यपूर्ण प्रस्तुति तैयार कर रहे हैं, और इस तकनीक से आप लोगों को बताते हैं कि उन्हें कौन सी भूमिका निभानी है ताकि वे स्वाभाविक रूप से आपका अनुसरण करें। आप ही भूमिका निभाने की शुरुआत करते हैं, और इससे लोगों को यह स्पष्ट दिशा मिल जाती है कि उन्हें किस दिशा में आगे बढ़ना है, जिससे वे आपका अनुसरण कर पाते हैं।

असल में, भूमिका निभाना मजेदार होता है। एक बार आप इसमें मग्न हो जाते हैं, तो लोग भी इसमें बढ़-चढ़कर हिस्सा लेने लगते हैं। चाहे हमने स्कूल में गायन या रंगमंच में भाग लिया हो या नहीं, किसी और के जीवन में कुछ पल के लिए ही सही, उतरना मजेदार होता था।

जीवन में कभी न कभी हम किसी की भूमिका निभाने की कोशिश करते हैं, या ऐसी बेतुकी बातें कह देते हैं जो हम आम तौर पर नहीं कहते। हम किसी और की जगह खुद को रखकर दुनिया को उनके नजरिए से देखने की कोशिश करते हैं और उसी के अनुसार व्यवहार करते हैं।

इसी के अनुरूप। यह हमारी व्यक्तिगत कल्पना और रचनात्मकता के कई अलग-अलग पहलुओं को शामिल करता है। यह हमारी दैनिक दिनचर्या और भूमिकाओं से बाहर निकलने का एक शानदार तरीका है।

ज्यादातर लोग भूमिका निभाने का स्वागत करते हैं क्योंकि असल जिंदगी में हमारी व्यक्तिगत भूमिकाएँ हमें सीमित कर सकती हैं। उदाहरण के लिए, आपकी भूमिका एक बेटे, एक दोस्त, एक प्रेमी, एक कर्मचारी आदि की होती है। अपने वास्तविक स्वरूप के बजाय अपनी भूमिकाओं के आधार पर खुद को परिभाषित करना बहुत आसान है।

ज्यादातर लोग रोल प्ले के जरिए अपनी रोजमर्रा की जिंदगी से बाहर निकलने का मौका पाकर बहुत खुश होते हैं। सोचिए, हैलोवीन के दौरान मास्क पहनकर गुमनाम हो जाने पर आपको कितना सशक्त महसूस होता है।

तो, रोल प्लेइंग में क्या-क्या चरण होते हैं?

पहला चरण: किसी व्यक्ति के बारे में "निर्णय" संबंधी कथन बनाएं।

असल बात यह है कि आपका कथन उन्हें आपसे अलग दिखाना चाहिए। यह उन्हें आपसे बेहतर, बदतर, मज़ेदार, खुश, सनकी या शांत साबित करना चाहिए। यह तारीफ़ भी हो सकती है या मज़ाकिया अंदाज़ में की गई छेड़छाड़ भी, बस शर्त यह है कि आप खुद को उनसे अलग दिखा सकें।

उदाहरण के लिए, आप उनकी तारीफ कर सकते हैं। इससे वे आपसे बेहतर स्थिति में आ जाते हैं। आप कह सकते हैं, "आपकी फैशन समझ कमाल की

है, काश मेरी भी होती।" इस कथन से यह पता चलता है कि दूसरे व्यक्ति की कपड़ों की पसंद आपसे बेहतर है। इस लिहाज से वे आपसे श्रेष्ठ हैं।

दूसरी ओर, मज़ाक उड़ाना उन्हें आपसे हीन स्थिति में डाल देता है। उदाहरण के लिए, जब आप कहते हैं, "वाह, बढ़िया जैकेट है। क्या ये महिलाओं के लिए भी बनती है?" तो इसका मतलब यह निकलता है कि वे पुरुषों और महिलाओं की जैकेट में फर्क नहीं कर सकते और उन्हें कपड़े पहनने में मदद की ज़रूरत है। तुलनात्मक रूप से, इस मामले में आप उनसे श्रेष्ठ हैं।

आप उनका न्याय नहीं कर रहे हैं, बल्कि आप एक ऐसा कथन दे रहे हैं जो इस संदर्भ में उन्हें एक मूल्य प्रदान करता है।

दूसरा चरण: आपके द्वारा दिए गए कथन के आधार पर उन्हें एक लेबल दें।

यहां आपको वह कारण समझ में आएगा कि पहले चरण में आपके द्वारा दिए गए कथन में उन्हें सापेक्षिक मूल्य देना इतना महत्वपूर्ण क्यों है।

उदाहरण के लिए, यदि आप किसी को यह कहकर प्रशंसा करते हैं, "वाह, आप नेविगेशन में बहुत अच्छे हैं," तो आगे बढ़ते हुए उन्हें कोई उपाधि या लेबल दें, जैसे कि...
"मिल्वौकी का अपना मैगलन," या "सड़क यात्राओं के दौरान मेरा भरोसेमंद निजी जीपीएस।"

अगर आप इसके विपरीत जाकर किसी को यह कहकर चिढ़ाते कि "तुम्हें रास्ता ढूंढने में बहुत दिक्कत होती है," तो आप उन्हें "तुम लुईस और क्लार्क की तरह हो लेकिन अंधे" या "गूगल मैप्स की तरह हो लेकिन ऑफलाइन" जैसा कोई शीर्षक या लेबल दे देते।

यह महत्वपूर्ण है कि आप उन्हें कोई उपाधि या लेबल दें, न कि केवल यह बताएं कि वे आपके मुकाबले कितने अच्छे या बुरे हैं। यह इसलिए महत्वपूर्ण है क्योंकि... यही उनकी भूमिका होगी!

तीसरा चरण: भूमिकाएँ निभाना शुरू करें!

आपने उन्हें जो भी उपाधि या नाम दिया हो, वही दूसरे व्यक्ति की भूमिका है।

आपकी भूमिका क्या है? इसीलिए यह भूमिका आपके लिए प्रासंगिक होनी चाहिए: आप या तो उस व्यक्ति से सीखने वाले हो सकते हैं, या उस व्यक्ति को सिखाने वाले हो सकते हैं।

उदाहरण के लिए, अगर कोई आधुनिक युग का मगलन है, तो यह उसकी भूमिका है, और आपकी भूमिका यह जानने की जिज्ञासा रखना है कि उसने अपना हुनर कैसे सीखा और उसमें इतना निपुण कैसे हुआ। अगर आप किसी को ऊँचा दर्जा देते हैं, तो आपकी भूमिका उससे छोटी हो जाती है।

यदि कोई व्यक्ति गूगल मैप्स का उपयोग कर रहा है लेकिन ऑफ़लाइन है, तो उसकी भूमिका आपसे कमतर है, और आपको उसे सिखाने की भूमिका निभानी होगी। यदि आप किसी को मज़ाक में नीचा दिखाते हैं, तो आपकी भूमिका उनसे श्रेष्ठ है।

भूमिकाओं को स्पष्ट रूप से परिभाषित करें, और फिर उन्हें निभाएं। हास्य के लिए यह अत्यंत महत्वपूर्ण है। आपको निरंतरता बनाए रखनी होगी।

शुरू से अंत तक सब कुछ मिलाकर सुनने में कुछ ऐसा लगता है:

“मानचित्रों और दिशा-निर्देशों में आप इतने माहिर हैं, मुझे विश्वास ही नहीं हो रहा। आप तो आधुनिक युग के मैगलन की तरह हैं।”

"ओह, धन्यवाद यार। मैंने तो यह बहुत बार किया है।"

नहीं, आप मैगलन हैं। आपको किस महाद्वीप की खोज करने में सबसे अधिक आनंद आया?
(यहीं पर आपने उन्हें उनकी भूमिका सौंपी है, और सचमुच उन्हें उस भूमिका में डाल दिया है और उनसे इसे स्वीकार करने के लिए कहा है।)

“ओह… शायद दक्षिण अमेरिका। वहाँ के फल बहुत स्वादिष्ट होते हैं।” (यहाँ, उन्हें समझ आ जाता है कि आप भूमिका निभा रहे हैं। हर कोई तुरंत या बिल्कुल भी नहीं समझ पाएगा। अगर वे समझ जाते

हैं, तो वे अपने किरदार में बने रहेंगे और आपके द्वारा निर्धारित लहजे को जारी रखेंगे।)

“हाँ, यह बात समझ में आती है। क्या आपने स्थानीय लोगों से बातचीत की?”

"सभी समय!"

"आप लोगों को स्थानीय लोग ज्यादा पसंद आए या फल?"

"कहना मुश्किल…"

तो, वहाँ क्या हुआ? मैंने उन्हें उनकी भूमिका स्पष्ट रूप से बता दी थी, और यह उस उपाधि से आया था जो मैंने उन्हें एक प्रशंसा के कारण दी थी। प्रशंसा अतिशयोक्तिपूर्ण थी क्योंकि इस प्रकार की भूमिकाएँ और पात्र निभाना आसान होता है।

किसी ऐसे व्यक्ति का किरदार निभाना जो पूरी तरह से पागल हो, किसी ऐसे व्यक्ति का किरदार निभाने से कहीं ज्यादा आसान है जो थोड़ा विक्षिप्त हो, है ना?

जब व्यक्ति को स्थिति का एहसास हो जाता है, तो भूमिका निभाने की प्रक्रिया को जारी रखना आपकी ज़िम्मेदारी है। आपने ही भूमिकाएँ और परिस्थितियाँ बनाई हैं, और आपको ही इसे आगे निर्देशित करना होगा।

आपने शायद गौर किया होगा कि एक बार रोल प्ले शुरू हो जाने पर, यह एक हंसी-मजाक की श्रृंखला जैसा लगता है, जैसा कि हमने पिछले अध्याय में चर्चा की थी। रोल प्ले को आगे बढ़ाने के लिए, बस उनके कथन को सुनें, अपने किरदार में बने रहें, उससे सहमत हों और उसे और स्पष्ट करें।

जैसा कि आप देख सकते हैं, इंस्टेंट रोल प्ले शुरू करना जितना आप सोचते हैं उससे कहीं अधिक आसान है। यह आपको बातचीत की रुकावटों को दूर करने और एक ऐसे मानसिक स्तर पर पहुंचने की अनुमति देता है जहां आप दूसरे व्यक्ति के साथ खेल रहे होते हैं। यह तालमेल बनाने के लिए एक बेहतर मानसिकता है, और छोटी-मोटी बातचीत से शुरू करके आगे बढ़ने की कोशिश करने की तुलना में दोस्ती करने के लिए कहीं अधिक अनुकूल है।

अध्याय 15. कॉमिक ट्रिपल: कॉमिक ट्रिपल दुनिया के सबसे आसान और सबसे आसानी से पहचाने जाने वाले चुटकुलों में से एक है।

आपको शायद इसका एहसास न हो, लेकिन आपने इसे अपने जीवन में कई बार सुना होगा। अब समय आ गया है कि आप इसका प्रभावी ढंग से उपयोग करना सीखें!

इससे पहले कि हम इसकी कार्यप्रणाली और चरणों में गहराई से उतरें, यहां कॉमिक ट्रिपल का एक संक्षिप्त उदाहरण दिया गया है।

आपको पता है मुझे कॉफी में सबसे ज्यादा क्या पसंद है? इससे मिलने वाली ऊर्जा, इसकी खुशबू और दांतों पर पड़ने वाला इसका पीलापन।

कॉमिक ट्रिपल की ताकत इस तथ्य से आती है कि लोगों को कई तरीकों से जानकारी को संसाधित करने और तीन के समूहों में महत्व देने के लिए अभ्यस्त किया गया है।

सोचिए कि हमारे जीवन में तीन की यह श्रृंखला कहाँ-कहाँ मौजूद है। यह हर जगह है।

तीन छोटे सूअर। न्यूटन के भौतिकी के तीन नियम। गोल्डिलॉक्स और तीन भालू। एक चुटकुले के तीन भाग। एक कहानी के तीन चरण।
डेस्टिनीज़ चाइल्ड। चार्लीज़ एंजल्स। किर्क, स्पॉक और डॉ. मैककॉय। द थ्री स्टूजेस। द होली ट्रिनिटी।

संख्या तीन और मस्तिष्क की कार्यप्रणाली में कुछ खास बात है।

एक बार जब आप देखना शुरू करेंगे, तो आपको यह हर जगह दिखाई देगा।
और इसका एक अच्छा कारण है।
साथ ही, प्रबंधन विशेषज्ञ जानकारी को सबसे प्रभावी ढंग से सिखाने और प्रसारित करने के लिए जिस विधि का उपयोग करते हैं, वह भी महत्वपूर्ण है। उदाहरण के लिए, प्रसिद्ध नेतृत्व विशेषज्ञ केविन क्रूस एक समय में केवल तीन प्रकार की जानकारी देने के लिए जाने जाते हैं। इस तरह, लोग अपना ध्यान केंद्रित रख पाते हैं और उनका ध्यान भटकता नहीं है।

कुछ लोगों का तर्क है कि यदि आप किसी बात को तीन मुख्य बिंदुओं में समेट नहीं सकते, तो वह तर्क स्वाभाविक रूप से ठोस नहीं है।

आप इसे इस तरह भी कह सकते हैं: मानव मस्तिष्क निश्चित रूप से अधिक जानकारी याद रखने में सक्षम है, लेकिन सबसे अधिक प्रभाव के लिए, चाहे वह हास्यपूर्ण हो या नहीं, तीन सबसे अच्छा काम करता है।

यही वह पृष्ठभूमि है जिसके कारण यह त्रिक वास्तव में कॉमिक त्रिक है।

जब आप तीन चीजों की सूची बनाते हैं, तो आमतौर पर आप तीन समान चीजों की सूची बनाते हैं। वे पर्यायवाची भी हो सकते हैं। उदाहरण के लिए, आप किसी महिला को सेक्सी, क्यूट और ब्यूटीफुल बता सकते हैं, या किसी नए प्रकार की कार को रोमांचक, कूल और इनोवेटिव बता सकते हैं।

जब आप किसी भी प्रकार की सूची बनाते हैं, तो आप यह उम्मीद जगाते हैं कि आप भावना को सशक्त बनाएंगे और सूची का उपयोग समग्र रूप से एक ही बिंदु पर जोर देने के लिए करेंगे। लोग केवल एक ही प्रत्यक्ष विचार-धारा की अपेक्षा करते हैं।

कॉमिक ट्रिपल लोगों को आश्चर्यचकित करता है क्योंकि जहां वे उम्मीद कर सकते हैं कि सूची में केवल एक ही भावना होगी, वहीं कॉमिक ट्रिपल में दो भावनाएं हैं, और दोनों भावनाएं एक दूसरे से बिल्कुल अलग हैं।

पहले दो तत्व अपेक्षित और एक-दूसरे के अनुरूप हैं। वे एक-दूसरे से प्रासंगिक हैं और स्वाभाविक रूप से एक-दूसरे से जुड़े हुए हैं, जबकि तीसरा तत्व श्रोता को चौंका देता है। तनाव का जो माहौल बनता है, वह टूट जाता है और आश्चर्य लोगों को हंसा देता है। एक बार फिर, इस रचना की सफलता का राज तीसरे तत्व का आश्चर्यजनक और अप्रत्याशित स्वरूप ही है।

चलिए, इसे अमूर्त से मूर्त रूप में समझते हैं: पहले दो तत्व धनात्मक होंगे और अंतिम तत्व ऋणात्मक होगा, या इसके विपरीत। अब हम कम उलझन के साथ आगे बढ़ सकते हैं।

कॉमिक ट्रिपल का एक प्रसिद्ध उदाहरण मार्क ट्वेन का है, जो सरकारी आंकड़ों और उनका विश्लेषण करने के तरीके के संदर्भ में है: "झूठ होते हैं, घिनौने झूठ होते हैं, और आंकड़े होते हैं।"

झूठ बोलना किसी को भी पसंद नहीं होता। जब लोग झूठ बोलते हैं तो हमें बहुत गुस्सा आता है।
सरकार, या सरकार के प्रभाव का फायदा उठाने वाले लोग, अपने लाभ के लिए झूठ बोलते हैं। हम इतने आक्रोशित हो जाते हैं कि हम भी उनकी बातों में शामिल हो जाते हैं।
"घिनौने झूठ" वाला हिस्सा इसलिए क्योंकि यह जनता के साथ उसी तरह की कपटपूर्ण हेराफेरी का एक और उदाहरण है। हम बेहद गुस्से में हैं। हमें उम्मीद है कि इस सूची का आखिरी हिस्सा भ्रष्टाचार के रहस्योद्घाटन की ओर ले जाएगा, जिसमें कुछ इस तरह लिखा होगा, "वे झूठ जो आपको रातों को सोने नहीं देते।"

यही तो तार्किक निष्कर्ष है, है ना?

इसके विपरीत, जब ट्वेन आंकड़ों का जिक्र करते हैं तो हम पूरी तरह से हैरान हो जाते हैं। आंकड़े झूठ के बिल्कुल विपरीत होते हैं, बशर्ते उनमें हेरफेर या हेरफेर न किया गया हो। लोग स्वाभाविक रूप से आंकड़ों पर भरोसा करते हैं। इसलिए, यह ट्वेन के त्रिक के पहले दो तत्वों के ठीक विपरीत भावना है।

यहां कॉमेडियन क्रिस रॉक के हास्यप्रद तिहरे का एक और उदाहरण दिया गया है:
"महिलाओं को जीवन में केवल तीन चीजों की आवश्यकता होती है: भोजन, पानी और प्रशंसा।"

वह कहावत मज़ेदार है क्योंकि भोजन और पानी एक साथ जुड़े हुए हैं। यह भावना सीधे तौर पर जीवनयापन और बुनियादी मानवीय आवश्यकताओं पर आधारित है। आमतौर पर, जब लोग कहते हैं कि जीवित रहने के लिए केवल तीन चीजों की आवश्यकता होती है, तो तीसरी चीज जिसके बारे में लोग सोच रहे होते हैं वह हवा या आश्रय होता है।

क्रिस रॉक "तारीफ" शब्द का इस्तेमाल करके आपकी उम्मीदों और प्रत्याशा को चकनाचूर कर देते हैं, जो कि महिलाओं पर एक छोटा सा कटाक्ष है, साथ ही साथ एक बुनियादी मानवीय आवश्यकता के विपरीत भावना भी है।

कॉमेडियन जॉन स्टीवर्ट, जो द डेली शो के पूर्व होस्ट थे, का एक और उदाहरण यहाँ दिया गया है: “मैंने थैंक्सगिविंग को पुराने तरीके से मनाया। मैंने पड़ोस के सभी लोगों को अपने घर बुलाया, हमने एक भव्य दावत की, और फिर मैंने उन्हें मार डाला और उनकी ज़मीन छीन ली।”

दो सकारात्मक और एक नकारात्मक। क्या हमें अभी तक पैटर्न समझ में आ रहा है?

जॉन स्टीवर्ट अमेरिका में मूल अमेरिकी और यूरोपीय बसने वालों के इतिहास का मज़ाक उड़ा रहे हैं। जब पहले अंग्रेज़ बसने वाले न्यू इंग्लैंड आए, तो उन्हें इतनी मुश्किलों का सामना करना पड़ा कि वे लगभग भूख से मर गए थे। जब एक मूल अमेरिकी ने उन्हें सही बेर चुनने, सही खाना बनाने और उस नए वातावरण में जीवित रहने का तरीका सिखाया, तभी वे पर्याप्त भोजन उगा पाए और बस्ती बच पाई।

इस अवसर को मनाने के लिए, संयुक्त राज्य अमेरिका 1863 से किसी न किसी रूप में थैंक्सगिविंग मनाता आ रहा है। स्टीवर्ट ऐतिहासिक संदर्भ में इस पारंपरिक थैंक्सगिविंग का मज़ाक उड़ाते हैं और साथ ही लोगों को संयुक्त राज्य अमेरिका के उपनिवेशीकरण के दौरान हुई हिंसा की याद दिलाते हैं। दो सकारात्मक और एक नकारात्मक पहलू।

आप कॉमिक ट्रिपल को अपने लिए कैसे कारगर बनाते हैं?

पहला चरण: अपने विषय या थीम के बारे में सोचें।

उदाहरण के लिए, हम कॉफी के विषय का उपयोग करेंगे।

दूसरा चरण: दो सकारात्मक बातें लिखें, या दो नकारात्मक बातें लिखें।

कॉफी से सकारात्मक या नकारात्मक रूप से संबंधित दो चीजों के नाम लिखिए।

उदाहरण के लिए, ऊर्जावान महसूस करना, जाग जाना, एक नियमित दिनचर्या का होना, सुगंध; ये आम तौर पर सकारात्मक विशेषण हैं जो आपके दिमाग में कॉफी के बारे में सोचते समय आते हैं।

तीसरा चरण: एक नकारात्मक या एक सकारात्मक बात लिखें।

आप चरण दो में इस्तेमाल की गई भावना के बिल्कुल विपरीत मार्ग और भावना का अनुसरण करते हैं।

तो कॉफी में नकारात्मक क्या है? यह विरोधाभास को दर्शाता है।
दांतों पर दाग लगना, अत्यधिक कैफीन का सेवन, ड्रग कार्टेल, लत लगना और सफेद कपड़ों पर कॉफी गिर जाना।

चौथा चरण: सभी चीजों को एक साथ जोड़ें।

“मैं हर सुबह कॉफी पीता हूँ। मुझे इसकी खुशबू बहुत पसंद है, यह मुझे जगा देती है, और यह भी कि मैं इसे हमेशा अपनी सफेद शर्ट पर गिरा देता हूँ।”

क्या आप देख पा रहे हैं कि पहले दो तत्वों के माध्यम से प्रत्याशा और अपेक्षा कैसे बढ़ती है, और फिर अंतिम तत्व में पूरी तरह से उलट जाती है?

अब जब हम इस प्रक्रिया से एक बार गुजर चुके हैं, तो आइए एक और उदाहरण देखते हैं।
इस बार, हम एक पूर्ण कॉमिक ट्रिपल का विश्लेषण करेंगे: "मुझे उसके बारे में सब कुछ पसंद है। उसकी मुस्कान, उसकी शैली और जिस तरह से उसे कभी कुछ पता नहीं होता।"
वह रात के खाने के लिए कहाँ जाना चाहती है।

आप एक व्यक्ति को लेते हैं, दो सकारात्मक बातों से शुरुआत करते हैं, फिर आप भावना को उलट देते हैं और नकारात्मक बातों की ओर बढ़ते हैं।

इस हास्य शैली को अपनाते हुए पहली बार में ही सफलता की उम्मीद न करें। कुछ अभ्यास के बाद इसमें महारत हासिल की जा सकती है। इसे सरल रखें और सकारात्मक और नकारात्मक दोनों पहलुओं को स्पष्ट रूप से समझने की कोशिश करें।

एक बार जब आप कॉमिक ट्रिपल में माहिर हो जाएंगे, तो आप इसे तुरंत बना सकेंगे। यही इसकी सबसे अच्छी बात है - आप दो सकारात्मक

पहलुओं को सूचीबद्ध कर सकते हैं, जबकि तीसरे, नकारात्मक पहलू के लिए आप तुरंत विचार-मंथन कर सकते हैं।

अध्याय 16. व्यंग्य? बिलकुल नहीं।

व्यंग्य लोगों द्वारा बिना बोले अपनी बात कहने का एक तरीका है।

सोचिए कि टेलीविजन शो फ्रेंड्स का चैंडलर बिंग कैसे बात करता है।
अगर वह किसी चीज को अद्भुत कहता है, तो वह उसे "अद्भुत" कहता है, लेकिन इस लहजे में कि आपको तुरंत पता चल जाता है कि वह इसके बिल्कुल विपरीत सोचता है।

व्यंग्य एक सामाजिक संकेत की तरह काम करता है - दोनों ही किसी बात को सीधे कहे बिना व्यक्त करने के तरीके हैं।

इस लिहाज से, यह असहज विषयों को संभालने या लोगों को सीधे तौर पर नाराज किए बिना (या उन पर उंगली उठाए बिना) किसी अनकही समस्या की ओर इशारा करने का एक बेहतरीन तरीका है। यह हमें संतुलन बनाए रखने में मदद करता है, बशर्ते हम अप्रत्यक्ष आक्रामकता के जाल में न फंसें।

किसी न किसी स्तर पर, हममें से अधिकांश लोग व्यंग्य को समझ सकते हैं क्योंकि हम जानते हैं कि इससे क्या हासिल होता है। यह आपके अपने हास्य-शैली का आधार भी बन सकता है। स्टैंड-अप कॉमेडियन अक्सर इसका प्रभावी ढंग से उपयोग करते हैं।

संभवतः, आप पहले से ही इसका नियमित रूप से उपयोग कर रहे हैं, भले ही आपको इसके बारे में पूरी तरह से पता न हो।

इस अध्याय का उद्देश्य आपको व्यंग्य के उन सटीक तत्वों से लैस करना है जिनका उपयोग आप बेहतर बातचीत, हंसी-मजाक और हास्य के लिए कुशलतापूर्वक कर सकते हैं।

व्यंग्य का प्रयोग अधिकतर किसी मित्र या परिचित के साथ दोस्ताना मजाक के रूप में किया जाता है, जिसके साथ आप कुछ नकारात्मक कहने में सहज महसूस करते हैं।

व्यंग्य का प्रयोग आमतौर पर किसी व्यक्ति या वस्तु का मज़ाक उड़ाने के लिए किया जाता है, और यह काफी हद तक संदर्भ और श्रोता पर निर्भर करता है। यदि आप किसी ऐसे व्यक्ति के आसपास हैं
जो व्यक्ति हास्यबोध का आनंद लेता है और व्यंग्यपूर्ण हास्य रखता है, उसे यह बेहद पसंद आएगा।

लेकिन अगर आप ऐसे लोगों के आस-पास हैं जिनका सेंस ऑफ ह्यूमर आपसे अलग है, जो कम आत्मविश्वासी हैं, या जो आपको पसंद नहीं करते, तो आपके व्यंग्यपूर्ण हास्य को वे आसानी से अपमान समझ सकते हैं। वे शायद आपको एक बदतमीज़ और अपमानजनक व्यक्ति समझ लें। लेकिन आपका मकसद ऐसा बिल्कुल नहीं होना चाहिए।

इसका गलत संदर्भ में उपयोग करने से लोग सोचेंगे कि आपमें सहानुभूति की कमी है या इससे भी बुरा, आप दूसरों की भावनाओं को ठेस पहुँचाकर आनंद लेते हैं।

हालांकि, सही संदर्भ का चुनाव करने पर व्यंग्य आपको अधिक आकर्षक और मनमोहक बना सकता है। यह आपको बुद्धिमान और हाजिरजवाब भी दिखाता है। कुछ सामाजिक दायरों में, व्यंग्य का उचित स्तर न केवल स्वागत योग्य होता है, बल्कि आवश्यक भी होता है।

अब जब आपको व्यंग्य के सही संदर्भ के बारे में बेहतर समझ हो गई है, तो अगला कदम इसके तत्वों को स्पष्ट रूप से व्यक्त करना है ताकि आप तालमेल बिठाने की कोशिश में बेवजह लोगों का अपमान न करें। अगर आपका वह चिढ़ाने वाला सहकर्मी व्यंग्य को बेहतर ढंग

से समझता, तो शायद वह उतना ही हास्यास्पद होता जितना वह खुद को समझता है।

अधिकांशतः, व्यंग्य (1) एक वस्तुनिष्ठ तथ्य, (2) एक व्यक्तिपरक भावना, या (3) विचार के विपरीत कहना है।

यह किसी स्थिति के प्रभाव को या तो उजागर करने या कम करने के लिए उसके बारे में विरोधाभासी बयान देता है।

वस्तुनिष्ठ तथ्य: बॉब काम पर लगातार टेट्रिस खेलता है।

व्यंग्यात्मक कथन: बॉब, तुम मेरे जानने वाले सबसे व्यस्त व्यक्ति हो।

व्यक्तिपरक भावना या विचार: यह बहुत हास्यास्पद है कि बॉब काम पर लगातार टेट्रिस खेलता रहता है।

व्यंग्यात्मक कथन: बॉब को वर्ष का सर्वश्रेष्ठ कर्मचारी का पदक मिलना चाहिए।

यह एक और उदाहरण है।

तथ्यात्मक तथ्य: हाल ही में यातायात की मात्रा आश्चर्यजनक रूप से अधिक है।

व्यंग्यात्मक कथन: जब हम अपने गंतव्य पर बहुत जल्दी पहुँच जाएँगे तो हम क्या करेंगे?

व्यक्तिपरक भावना या विचार: मुझे ट्रैफिक से बहुत नफरत है।

व्यंग्यात्मक कथन: यह ट्रैफिक मेरे दिन का सबसे अच्छा हिस्सा है।

व्यंग्य का यह पहला और सबसे आम उपयोग है। आइए व्यंग्य के विभिन्न प्रकारों और इसके उपयोग के समय और तरीके को समझते हैं। आपको आश्चर्य होगा कि आप इसे कितने व्यवस्थित और क्रमबद्ध तरीके से इस्तेमाल कर सकते हैं, और इसी तरह हास्य को भी।

जब कोई व्यक्ति कोई बहुत ही स्पष्ट बात कहता है या कोई बहुत ही स्पष्ट काम करता है, तो आप भी उतनी ही स्पष्ट बात कहकर या करके जवाब देते हैं।

बॉब: "वह सड़क बहुत लंबी है।"

आप: "आप बहुत observant हैं।"

बॉब: "आज तो बहुत गर्मी है!"

आप: "मुझे लगता है कि आप मौसम विज्ञान के क्षेत्र में प्रशिक्षण ले रहे हैं।"

बेचारा बॉब: "यह मेनू तो बहुत बड़ा है!"

आप: “यह देखकर खुशी हुई कि आपने पढ़ना सीख लिया है!”

व्यंग्य का अगला प्रयोग तब होता है जब कुछ बुरा घटित होता है। आप उस घटना के बारे में कुछ ऐसा कहते हैं जिससे दूसरे व्यक्ति पर सकारात्मक या नकारात्मक प्रभाव पड़ता है।

अगर यह अच्छा है, तो आप कहते हैं कि इससे उन पर बुरा असर पड़ता है; अगर यह बुरा है, तो आप कहते हैं कि इससे उन पर अच्छा असर पड़ता है।

बॉब: "मैंने अपना कॉफी मग गिरा दिया।"

आप: "आप हमेशा से ही बहुत शालीन रहे हैं।"

बॉब: "मुझे गणित की परीक्षा में फेल ग्रेड मिला।"

आप: "अब मुझे पता है कि कैलकुलेटर खराब होने पर किसे कॉल करना है।"

आप देखते हैं कि बेचारा बॉब कॉफी का कप गिरा देता है और आप कहते हैं, "तुम एक बेहतरीन बेसबॉल कैचर बन सकते हो। तुम्हारे हाथ बहुत अच्छे हैं!"

व्यंग्य करने के लिए सही तरीका बेहद ज़रूरी है। इससे फर्क पड़ सकता है कि लोग आपके व्यंग्यपूर्ण मजाक पर हंसें या फिर आपको गंभीर समझें और आपको एक बदतमीज़ इंसान मानें।

आपको यह स्पष्ट करना होगा कि आप व्यंग्य कर रहे हैं और उन्हें इसका संकेत देने वाला कोई इशारा देना होगा। अन्यथा, अनिश्चितता के कारण लोग असहज महसूस करेंगे। क्या आप जानबूझकर शरारत कर रहे हैं, या मज़ाक करने की कोशिश कर रहे हैं?

ऐसा करने का सबसे आम तरीका है गंभीर स्वर और व्यंग्यात्मक मुस्कान या दबी हंसी का संयोजन। गंभीर स्वर में बोलते समय आप हंसते नहीं हैं; आप पूरी तरह से गंभीर दिखते हैं। फिर, तनाव को कम करने और सामने वाले को अपने असली इरादे का संकेत देने के लिए आप मुस्कुरा देते हैं।

अब जब आप जान गए हैं कि व्यंग्यात्मक टिप्पणी कब करनी है, तो यह भी जानना ज़रूरी है कि उन्हें कैसे स्वीकार किया जाए और एक अच्छा श्रोता कैसे बना जाए। मान लीजिए कि आप पहले वाले बेचारे बॉब हैं, और उनके लिए एक जवाब लिखिए।

बॉब: "वह सड़क बहुत लंबी है।"

आप: "आप बहुत observant हैं।"

बॉब: “तुम जानते हो। मैं बाज की तरह हूँ।”

बॉब: "आज तो बहुत गर्मी है!"

आप: "मुझे लगता है कि आप मौसम विज्ञान के क्षेत्र में प्रशिक्षण ले रहे हैं।"

बॉब: “मुझे यह अपने दिल से महसूस हो रहा है। यही मेरा भाग्य है।”

बेचारा बॉब: "यह मेनू तो बहुत बड़ा है!"

आप: “यह देखकर खुशी हुई कि आपने पढ़ना सीख लिया है!”

सुधरा हुआ बॉब: "मैं दस तक गिन भी सकता हूँ।"

आपको उनके कथन और उनके निहितार्थ को और अधिक स्पष्ट करना होगा। क्या यह आपको जाना-पहचाना लग रहा है? यह आत्म-निंदा वाली टिप्पणी और एक हाजिरजवाबी का मिश्रण है!

जब आप व्यंग्य का इस तरह जवाब देते हैं, तो इससे एक मजबूत बंधन बनता है।
सभी लोग सहज महसूस करते हैं, और आप एक मजेदार स्थिति और आगे की हंसी-मजाक की संभावना पैदा करते हैं।

और उतना ही महत्वपूर्ण, आपको एक बुरे खिलाड़ी या ऐसे व्यक्ति के रूप में नहीं दिखना चाहिए जो मजाक को सहन नहीं कर सकता।

बहुत से लोग जो लगभग बिना सोचे-समझे व्यंग्यात्मक हास्य का सहारा लेते हैं, वे असल में अपने अप्रत्यक्ष आक्रामक स्वभाव को छुपा रहे होते हैं। वे लगातार व्यंग्य का इस्तेमाल अपनी सच्ची भावनाओं को छिपाने के लिए एक रक्षा तंत्र के रूप में करते हैं। वे व्यंग्य का इस्तेमाल अपनी नकारात्मक भावनाओं को छिपाने के लिए करते हैं।
वे शायद आपके साथ ऐसा कर रहे हों, इसलिए यह जानना महत्वपूर्ण है कि उनके अवचेतन रूप से किए जाने वाले दुर्भावनापूर्ण हमलों से कैसे बचा जाए।

व्यंग्य? ये तो बहुत ही घटिया है, है ना?

अध्याय 17. हाजिरजवाबी की मशीन: एक समय में मोटे बच्चे के रूप में, मेरे पास उन आकर्षक लोगों के लिए हाजिरजवाबी भरे जवाबों का एक काफी बड़ा संग्रह हुआ करता था, जिन्हें यह बताना पसंद था कि मैं वास्तव में आज भी उतना ही मोटा हूँ जितना कि एक दिन पहले था।

या फिर वे मेरे साथ कार में इसलिए नहीं बैठ सकते थे क्योंकि उन्हें डर था कि कार पलट जाएगी।

या फिर मैं इतना बड़ा था कि मेरी पोलो ब्रांड की स्पोर्ट्स शर्ट पर एक असली घोड़ा बना हुआ था (यह वाला किस्सा काफी चालाकी भरा था, मैं मानता हूँ)।

वैसे, मैं उतना मोटा नहीं था – बस 20 पाउंड ज़्यादा वज़न था। लेकिन एक समय ऐसा आया जब मैंने एक ऐसा जवाब तैयार कर लिया जिससे या तो लोग चुप हो जाते थे या हँसी के ज़रिए मेरी तरफ़ हो जाते थे।

क्या आपको यह भी पता था कि मेरी पोलो स्पोर्ट शर्ट को पैराशूट के रूप में इस्तेमाल किया जा सकता है?

मेरे लिए अपनी कार में छह अतिरिक्त पहिए लगवा लो!

ये पंक्तियाँ वास्तव में किससे बनी हैं, और ये इतनी प्रभावी क्यों हैं?

हाजिरजवाबी में माहिर बनना जितना आप सोचते हैं उससे कहीं ज्यादा आसान है, और यह बातचीत की सबसे बेहतरीन तकनीकों में से एक है जिसे आप सीख सकते हैं। यह सिर्फ अपमान का सामना करने में ही काम नहीं आती, बल्कि एक बार जब आप इसकी मूल बातें समझ लेते हैं तो यह व्यापक रूप से उपयोगी होती है। अगर स्थिति खराब है, तो हाजिरजवाबी से तनाव कम हो सकता है और भावनात्मक संतुलन वापस आ सकता है। अगर स्थिति अच्छी है, तो हाजिरजवाबी से वह और भी बेहतर हो सकती है।

परिस्थिति चाहे जो भी हो, हाजिरजवाबी में महारत हासिल करने से आप अपनी चतुराई और बुद्धिमत्ता के लिए दूसरों का सम्मान अर्जित करेंगे। बस एक पंक्ति ही काफी है – और

जितना संक्षिप्त और प्रभावशाली होगा, उतना ही बेहतर और अधिक प्रभावी होगा।

एक हाजिरजवाबी कई काम एक साथ करती है। यह लोगों को हंसाती है और उन्हें सहज महसूस कराती है, साथ ही आपको बुद्धिमान, दूरदर्शी और तेज दिमाग वाला दिखाती है।

इससे पहले कि मैं आगे बढ़ जाऊं, पहले मैं यह परिभाषित कर दूं कि एक हाजिरजवाबी जवाब क्या होता है।

हास्य मूलतः सहज रचनात्मकता है। आप किसी विषय या कथन को लेते हैं और उसे एक अलग दृष्टिकोण से देखते हैं, जो समझने योग्य होने के साथ-साथ नवीन भी हो।
इसीलिए मुझे पोलो स्पोर्ट शर्ट के बारे में ऊपर बताए गए मजाक का आनंद आया, भले ही वह मेरे ही ऊपर किया गया हो।

हाजिरजवाबी व्यंग्य चोट पहुँचाने वाला, गंभीर या बिल्कुल हल्का-फुल्का और हानिरहित हो सकता है। यह सब आप पर निर्भर करता है। आप मज़ाक कर सकते हैं या फिर तीखी बात कह सकते हैं।

इस पुस्तक के उद्देश्य के लिए, आपको लोगों को शांत करने के लिए हास्य का प्रयोग करना है। इसलिए, पहले वाले तरीके पर ध्यान केंद्रित करें, अन्यथा आप गंभीर तनाव पैदा कर सकते हैं।
विनाशकारी और मज़ाक के बीच एक बहुत पतली रेखा होती है।

हास्य-विनोद की पेचीदगी यह है कि जो बात आपको मजेदार और पूरी तरह से हानिरहित लग सकती है, वही किसी और के लिए विनाशकारी या दुखदायी हो सकती है।
आपको यह जानना होगा कि वह बारीक रेखा कहाँ है और आपको यह भी जानना होगा कि उस पर कैसे संतुलन बनाए रखना है।

किसी घटना के 20 मिनट बाद जवाब देने के बजाय, हमेशा हाजिरजवाबी से जवाब तैयार रखने के कुछ तरीके हैं।

सबसे पहले, जब आप कोई हाजिरजवाबी भरा जवाब सोच रहे हों, तो सामान्य तरीके से न सोचें।

"मुझे पता है तुम हो, लेकिन मैं क्या हूँ?" या "तुम्हारी माँ भी वैसी ही है" जैसे वाक्य इस्तेमाल न करें। एक हाजिरजवाबी को लोग उसकी मौलिकता के आधार पर परखते हैं – याद रखें, यह सहज रचनात्मकता है। किसी सामान्य और बेतुके वाक्य का प्रयोग करना न तो सहज है और न ही रचनात्मक। किसी फिल्म में देखे गए या किसी बिल्कुल अलग संदर्भ में बेहतर लगने वाले सामान्य या घिसे-पिटे हाजिरजवाबी का प्रयोग न करें। और उन वाक्यों का प्रयोग भी न करें जो आपको दस साल की उम्र में बेहद मजेदार लगते थे।
वे अब काम नहीं करते।

दूसरा, ऐसा व्यवहार न करें जैसे आप मजाक को समझ नहीं सकते।

बेशक, हाजिरजवाबी भरे जवाबों के लिए एक प्रारंभिक कथन की आवश्यकता होती है जिसका जवाब दिया जा सके।

अक्सर, जब लोग आपके सामने आपके बारे में कुछ नकारात्मक कहते हैं, तो वे वास्तव में मज़ाक ही कर रहे होते हैं। एक तरह से, यह एक तारीफ़ ही होती है क्योंकि वे मान लेते हैं कि आपमें हास्यबोध की अच्छी समझ है और आप भावनात्मक रूप से इसे सहन करने की क्षमता रखते हैं। जो लोग मज़ाक और हल्के-फुल्के मज़ाक में शामिल नहीं होते, उनके ज़्यादा दोस्त नहीं होते।

अगर आप यह जताने देते हैं कि आप गुस्से में हैं या आहत हैं, तो यह उस चंचल लहजे को खराब कर देता है जिसे आप अपने हाजिरजवाब से और भी बेहतर बना सकते थे।

उदाहरण के लिए, अगर कोई मेरे मोटापे पर मज़ाक करे और मैं साफ़ तौर पर नाराज़ हो जाऊं, तो वे शायद रुक जाएंगे... और फिर कई दिनों तक मेरे आस-पास संभलकर रहेंगे। जब कोई किसी बात से असहज होता है, तो वह दूसरों को भी असहज कर देता है। अगर ऐसा बार-बार होता है, तो यह साफ़ हो जाता है कि मुझमें हास्यबोध नहीं है और मैं अपनी असुरक्षा को अपने रिश्तों पर हावी होने देता हूं।

शुरुआती नकारात्मक बयान का जवाब व्यंग्यात्मक मुस्कान के साथ दें और इस ज्ञान के साथ कि आप उन्हें बुरी तरह हराने वाले हैं।

तीसरा, सही लहजे का प्रयोग करें।

सबसे बेहतरीन हाजिरजवाबी 50% उदासीनता के साथ दी जाती है। जब आप पूरी तरह से जोश और शून्य उदासीनता के साथ जवाब देते हैं, तो

क्या होता है? आप सब गड़बड़ कर देते हैं और जवाब बेअसर हो जाता है। उदासीनता ही सही लहजा है क्योंकि जवाब आपके रवैये से जुड़ा होता है – कल्पना कीजिए कि आप जेम्स बॉन्ड हैं और किसी खलनायक द्वारा किए गए असफल हत्या के प्रयास के बाद हाजिरजवाबी से जवाब दे रहे हैं। 50% उदासीनता यह भी सुनिश्चित करती है कि आप आक्रामक या घृणास्पद नहीं हैं।

हाजिरजवाबी से दिया गया जवाब जुडो या आइकिडो की तरह ही शब्दों का इस्तेमाल करने जैसा है – यानी प्रतिद्वंदी के ही शब्दों को उसी के विरुद्ध इस्तेमाल करना। अगर आप इस उदाहरण को मानें, तो प्रभावी ढंग से जवाब देने के लिए आपको संयम की आवश्यकता होती है। हाजिरजवाबी से दिया गया जवाब अपमान के प्रभाव को कम कर देता है।

हाजिरजवाबी से जवाब देने के चार मुख्य प्रकार होते हैं।

इनमें से कोई भी दूसरे से बेहतर नहीं है। आपको बस वही प्रकार चुनना है जिसके साथ आप सबसे अधिक सहज महसूस करते हैं।

पहला तरीका: उनके शब्दों का बारीकी से विश्लेषण करना।

दूसरे व्यक्ति के शब्दों के चयन पर ध्यान दें और तुरंत विश्लेषण करें कि क्या उन शब्दों का कोई दूसरा पहलू या अर्थ है। एक आसान तरीका यह है कि उनके शब्दों को अति शाब्दिक या अटपटा मान लें। महत्वपूर्ण यह है कि आप उन्हें इस तरह से समझें जो

आपके लिए फायदेमंद हो, ताकि ऐसा लगे कि उन्होंने आपकी प्रशंसा की है, न कि आपको नीचा दिखाया है।

बॉब: तुम तो ग्लेशियर की तरह धीमी गति से काम कर रहे हो। जल्दी करो!

आप: [ग्लेशियर शब्द पर ध्यान केंद्रित करते हुए] आपका मतलब है कि मैं बहुत मजबूत हूं और दबाव में भी शांत रहता हूं? बिल्कुल सही।

प्रकार #2: सहमत हों और उसे और अधिक स्पष्ट करें।

यहां तरीका यह है कि आप अपमान से सहमत हों, और फिर उसमें बेतुके तरीके से कुछ और जोड़ दें। आप मूल भावना को इस हद तक बढ़ा देते हैं कि वह हास्यास्पद हो जाती है। वजन को लेकर किए जाने वाले मज़ाकों से बचने के लिए मैं यही तरीका अपनाता था।

यदि आप इस अध्याय के पहले भाग से कुछ भूल गए हों:

क्या आपको यह भी पता था कि मेरी पोलो स्पोर्ट शर्ट को पैराशूट के रूप में इस्तेमाल किया जा सकता है?

मेरे लिए अपनी कार में छह अतिरिक्त पहिए लगवा लो!

एक और उदाहरण:

बॉब: पिछली बार तुम्हारा खाना बहुत ही खराब था।

आप: आप भाग्यशाली हैं कि आप रात के अंत तक नहीं रुके, हम सभी ने अपने पेट साफ करवा लिए। आज रात मेरे घर पर डिनर करेंगे?

प्रकार #3: उलटें और बढ़ाएँ।

यह बात को टालने का एक सरल तरीका है। इसमें आप अप्रत्यक्ष रूप से उन्हें जवाब देते हैं। जब कोई आपसे कहता है कि आप किसी काम में अच्छे नहीं हैं, तो आप उसे पलटकर कह देते हैं कि वे उस काम में आपसे भी बुरे हैं।

यह बिल्कुल पहले वाले प्रकार के हाजिरजवाब की तरह ही है, बस फर्क इतना है कि...
अपने ऊपर जोर देने के बजाय, आप उसे दूसरे व्यक्ति की ओर निर्देशित कर रहे हैं।

बॉब: पिछली बार तुम्हारा खाना बहुत ही खराब था।

आप: हाँ, लेकिन कम से कम मुझे अपना पेट साफ करवाने की ज़रूरत नहीं पड़ी, जैसा कि पिछली बार आपके खाना बनाने के बाद करना पड़ा था!

प्रकार #4: एक विचित्र तुलना का प्रयोग करें।

इससे बातचीत एक अलग ही दिशा में मुड़ जाती है और दोनों लोग अजीबोगरीब कल्पनाओं पर हंसने लगते हैं। इसकी खासियत यह है कि तुलना, भले ही अतिरंजित हो, फिर भी कुछ हद तक यथार्थवादी है। इसी

संदर्भ में कहें तो, आप यहां एक उपमा के माध्यम से (खुद को या दूसरे व्यक्ति को) अपनी बात को और अधिक स्पष्ट कर रहे हैं।

बॉब: पिछली बार तुम्हारा खाना बहुत ही खराब था।

आप: सही कहा, मुझे अंडों को हॉकी पक की तरह इस्तेमाल करना चाहिए था, है ना?
हाजिरजवाबी हास्य-व्यंग्य की जान होती है, जिसका अर्थ है कही गई बात के एक पहलू को लेकर उसे बिना रुके एक अलग दृष्टिकोण से प्रस्तुत करना। आप समझ सकते हैं कि यह कैसे काम करता है।
ये त्वरित प्रतिक्रियाएँ हैं जो शत्रुतापूर्ण या आक्रामक नहीं होतीं, बल्कि शालीनता से किसी बात का समाधान करती हैं। इससे अधिक और क्या चाहिए?

एक बात का ध्यान रखें: एक के बाद एक इन बातों को बताने के लालच से बचें। याद रखें कि आपका लक्ष्य लोगों को प्रभावित करना है। आप कोई बात साबित करने या अपनी प्रतिष्ठा बचाने की कोशिश नहीं कर रहे हैं।

आप बस अपनी बातचीत को असहज होने और समय से पहले खत्म होने से बचाने की कोशिश कर रहे हैं। एक के बाद एक तीखे जवाब देने से आपके बीच बनी सहजता भी खत्म हो सकती है, क्योंकि इससे आप असुरक्षित, रक्षात्मक और अहंकारी दिखेंगे।

हाजिरजवाबी स्वाभाविक रूप से आती है। इसमें एक सहजता होती है।

अध्याय 18. पांच त्वरित हास्य चुटकुले। इस अध्याय में हँसी दिलाने के कुछ बेहतरीन तरीके बताए गए हैं, लेकिन मैंने इन्हें संक्षेप में ही बताया है क्योंकि ये अपेक्षाकृत सरल हैं। इसलिए अध्याय का शीर्षक है, त्वरित हास्यपूर्ण चुटकुले।

ये छोटे-छोटे वाक्यांश, सोचने के तरीके और हास्य तकनीकें हैं जिनका सही इस्तेमाल करने पर आप बहुत आगे तक जा सकते हैं।

शैडेनफ्रूड

दूसरों के दुख में प्रसन्नता पाने की अवधारणा को समझाने का सबसे अच्छा तरीका दो शिकारियों की कहानी है।

दो शिकारी जंगल में थे और उनका सामना एक विशाल भालू से हुआ। भालू मुड़ा और उनकी ओर देखने लगा। ऐसा लग रहा था मानो वह शिकारियों पर झपटने के लिए तैयार हो रहा हो। तभी एक शिकारी जल्दी से घुटनों के बल बैठ गया और अपने दौड़ने वाले जूते पहनने लगा। दूसरा शिकारी हैरानी से पहले शिकारी को देखकर बोला, “तुम क्या कर रहे हो? क्या तुम्हें लगता है कि तुम इस भालू से आगे निकल जाओगे? यह नामुमकिन है, यह भालू हम पर झपटेगा और हम दोनों को मार डालेगा। तुम इतनी तेज़ी से नहीं दौड़ सकते!”

पहले शिकारी ने कहा, "ठीक है, मुझे बस तुमसे तेज दौड़ने की जरूरत है।"

शैडेनफ्रूड वह आनंद है जो आपको तब मिलता है जब किसी दूसरे व्यक्ति के साथ कुछ बुरा होता है।

हालांकि शैडेनफ्रायड एक जर्मन शब्द है, लेकिन यह सभी संस्कृतियों पर लागू होता है। हममें से बहुत से लोगों ने इस अपराधबोध से भरी खुशी का अनुभव किया है जब हम सुनते या देखते हैं कि हमारे किसी करीबी के साथ कुछ बुरा हुआ है।
मुझे पता है। दरअसल, मुझे लगता है कि सोशल मीडिया के लोकप्रिय होने का एक कारण यह भी है कि लोग हर दिन दूसरों की पीड़ा देखकर खुशी पाने का जरिया ढूंढते हैं।
उदाहरण के लिए, हो सकता है कि आपका कोई फेसबुक "दोस्त" दुनिया भर में यात्रा करते हुए अपनी तस्वीरें पोस्ट करना अपना निजी मिशन बना ले। आप उसकी अपडेट्स देखते हैं जिनमें वह थाईलैंड में हाथियों की सवारी करते हुए, पीसा की झुकी हुई मीनार को धकेलते हुए, या वेनिस में किसी (नाराज़) गोंडोला चालक से चप्पू उधार लेते हुए दिख रहा है।

उनकी हालिया खबर निश्चित रूप से निराशाजनक है। थाईलैंड से म्यांमार जाने की कोशिश में उन्हें एक भयानक अनुभव से गुज़रना पड़ा और उचित समय पर बर्मी सीमा रक्षकों ने उन्हें एक सप्ताह से अधिक समय तक हिरासत में रखा।
“प्रोसेसिंग फीस” का लेन-देन हुआ।

यह मज़ेदार है क्योंकि कोई और आपसे भी बदतर हालत में है, भले ही कुछ पल के लिए ही सही, और इससे आपके खुद के बारे में नज़रिए को

बढ़ावा मिलता है। आपके दोस्त की ज़िंदगी एकदम सही लगती है, लेकिन कम से कम आपको सीमा रक्षकों ने हिरासत में तो नहीं लिया।

या फिर उस समय के बारे में क्या जब आपके पड़ोसी का बिगड़ा हुआ किशोर बेटा, जिसने हमेशा आपको परेशान किया है और अपनी शरारतों से बच निकलता रहा है, अपनी नई चमकदार साइकिल से गिरने के बाद अपनी उंगली तोड़ लेता है? यह तो क्लासिक शैडेनफ्रूड (दूसरों की परेशानी पर खुशी) है।

एक तरह से, दूसरों के दुख में खुशी महसूस करने की प्रवृत्ति इस तथ्य को दर्शाती है कि दुख में लोग साथ ढूंढते हैं।
जीवन उतार-चढ़ावों से भरा है, और खुद को सांत्वना देने का एक तरीका यह है कि जब किसी और के साथ कुछ बुरा होता है तो हमें खुशी का एहसास होता है।

हम नहीं चाहते कि दूसरों के साथ कुछ बुरा हो, लेकिन जब हमें एहसास होता है कि "वाह, यह सिर्फ मेरे साथ नहीं हो रहा है" और "खैर, हालात इससे भी बदतर हो सकते थे!" तो हमें तनाव से राहत जरूर मिलती है।

दूसरों के दुख में प्रसन्नता का भाव इसलिए काम करता है क्योंकि जब हम लोगों को थोड़ा-बहुत कष्ट सहते हुए देखते हैं तो एक तनाव उत्पन्न होता है और फिर वह तनाव कम हो जाता है। हंसने से वह तनाव कम हो जाता है और स्थिति सुधर जाती है।

जानबूझकर हंसी दिलाने के लिए इसका इस्तेमाल करने के लिए, आप या तो अपनी या अपने बातचीत करने वाले साथी की छोटी-मोटी असफलताओं और दुर्भाग्य की ओर इशारा कर सकते हैं।

दूसरों की कमियों पर ध्यान न देना ही बेहतर है। यह आलोचना है, और इस मामले में बहुत सावधानी बरतनी पड़ती है। आपको खुद पर ध्यान देना चाहिए और अपनी खूबियों पर ज़ोर देना चाहिए।
अपनी खुद की बदकिस्मती। आत्म-व्यंग्यपूर्ण हास्य के साथ दूसरों की बदकिस्मती पर खुशी जताएं।

सामने दिख रही अनकही समस्या को स्वीकार करें

एक त्वरित हास्यपूर्ण टिप्पणी उस अनकही समस्या को स्वीकार करने का तरीका है, जिसका जिक्र करने या जिस पर ध्यान देने से लोग जानबूझकर बचने की कोशिश करते हैं।

कभी-कभी यह एक असहज सच्चाई होती है जिसके बारे में लोग संभलकर बात करते हैं, और कभी-कभी यह अपेक्षाकृत सरल बात होती है, जैसे कि किसी का नया हेयरकट बहुत खराब है।

हमेशा कुछ ऐसी असुविधाजनक सच्चाइयां होती हैं जिन्हें ज्यादातर लोग जानते और समझते हैं, लेकिन उनसे बचने के लिए वे बहुत सावधानी से व्यवहार करते हैं।

जब आप सबके सामने मौजूद अनकही समस्या को स्वीकार करते हैं, तो आप हास्य से जुड़ी काफी सारी चिंताओं को दूर कर लेते हैं, यहां तक कि उस व्यक्ति के साथ भी जो मजाक का पात्र हो सकता है।

क्यों? क्योंकि आप वही बात ज़ोर से कह देते हैं जो हर कोई पहले से सोच रहा होता है।

सबको पता है कि कोई न कोई समस्या है, या कुछ अजीब है, या कुछ गड़बड़ है, लेकिन वे या तो बहुत विनम्र हैं या किसी कारणवश खुलकर बोलते ही नहीं। इस अनकही समस्या को स्वीकार करने का सबसे अच्छा तरीका है व्यंग्यात्मक लहजे में बोलना। यही तनाव को कम करता है।

उदाहरण के लिए, यदि आपकी किसी उमस भरे कमरे में बैठक है, तो आप कुछ इस तरह कह सकते हैं, "आप सभी के आने के लिए धन्यवाद, अगर आप में से किसी को गर्म होने के लिए हॉट चॉकलेट चाहिए तो मुझे बताएं, मुझे पता है कि यहां ठंड है।"

अगर आप किसी बार में ऑर्डर देने के लिए इंतज़ार कर रहे हैं और बारटेंडर बहुत ज़्यादा समय ले रहा है, तो आप अपने दोस्त से कुछ ऐसा कह सकते हैं, "मुझे बहुत खुशी है कि यहाँ सर्विस इतनी तेज़ है। इससे मैं आज रात ज़्यादा नशे में नहीं हो जाऊँगा!"

अंत में, "अच्छा हुआ कि इतनी तेज बारिश हो रही है, मैंने हफ्तों से स्नान नहीं किया है!"

किसी अनकही समस्या को स्वीकार करने का मतलब है स्पष्ट बात को सामने लाना, लेकिन आलोचनात्मक या कठोर तरीके से नहीं।

जो आप देखते हैं उसे बताना

जो आप देखते हैं उसे बताना वैसा ही है जैसा कि नाम से लगता है: जो आप देखते हैं उसे शाब्दिक रूप से बताना।

आप चीजों को उनके सबसे शाब्दिक और वर्णनात्मक रूप में बताते हैं। आप बस वही देखते और बताते हैं जो आप अपनी आँखों से देखते हैं।

हैरानी की बात है कि संदर्भ के आधार पर परिभाषा को नज़रअंदाज़ करके, जो आप देखते हैं उसे सीधे-सीधे कहने के लिए अभ्यास की आवश्यकता होती है। जब हम बच्चे थे और अमूर्त शब्दों और अवधारणाओं को नहीं समझते थे, तब यह बहुत आसान था। हम चीजों को शाब्दिक और वर्णनात्मक रूप में समझते थे।

और इसे देखने का एक और तरीका यह है: इस बारे में सोचें कि एक बच्चा किसी अवलोकन का वर्णन कैसे करेगा, और इसे रचनात्मक और सजीव तरीके से प्रस्तुत करें।

इसका एक पसंदीदा उदाहरण किसी महिला के नितंबों को इस प्रकार चित्रित करना है।
“दो प्रिंगल्स एक-दूसरे को गले लगा रहे हैं।”

एक इमारत देखने में किसी बौने व्यक्ति जैसी लग सकती है जिसने मेक्सिकन सोम्ब्रेरो टोपी पहनी हो।

बादल थूकते हुए भालू की तरह दिख सकता है।

एक कार पिघले हुए बाथटब की तरह आकार की हो सकती है। और इसी तरह।

आप एक अवलोकन कर रहे हैं और उसे आकार, रंग, आकार, वजन और आयाम जैसे बुनियादी तत्वों में तोड़ रहे हैं। यह रचनात्मक, अनोखा और मज़ेदार हो सकता है अगर आप चीजों को ऐसे तरीके से देखें जिसके बारे में किसी ने सोचा न हो। हो सकता है कि कार का आकार पिघले हुए बाथटब जैसा हो, लेकिन आप लोगों के जीवन में एक ऐसा क्षण ला रहे हैं जहाँ वे अमूर्त रूप से सोचते हैं और आपके विचार की दिशा में आगे बढ़ते हैं।

गुमराह

भ्रामक कथन तब होता है जब आप एक बात कहते हैं और फिर तुरंत उसके विपरीत बात करने लगते हैं।

उदाहरण के लिए, "यह एक रहस्य है, लेकिन मैं आपको तुरंत बता देता हूँ," या, "वह शो बहुत अच्छा है, सिवाय उसमें काम करने वाले सभी लोगों के।"

यह थोड़ा भ्रामक लग सकता है, लेकिन आप वास्तव में एक वाक्य को दो भागों में तोड़ रहे हैं।

आप पहले भाग में कुछ कहते हैं, फिर दूसरे भाग में तुरंत उसका खंडन कर देते हैं। लोग तुरंत यह नहीं समझ पाएंगे कि आपका मतलब क्या है, और हास्य का एक हिस्सा इसी भ्रम से उत्पन्न होता है। आप एक ही वाक्य में सकारात्मक और नकारात्मक, या इसके विपरीत, दोनों का प्रयोग कर सकते हैं।

वाक्य का दूसरा भाग वह हिस्सा है जिस पर लोग प्रतिक्रिया देंगे, जबकि पहला भाग आमतौर पर भूमिका तैयार करने के लिए होता है। दूसरा भाग उस विषय पर आपकी सच्ची भावना को दर्शाता है।

एक और उदाहरण देखिए, “मुझे कुत्ते बहुत पसंद हैं, लेकिन मुझे उन्हें देखना, सुनना और छूना बिल्कुल पसंद नहीं है,” या, “यह जूस बहुत बढ़िया है। क्या यह कूड़ेदान से निकला है?”

ध्यान भटकाने की रणनीति कारगर क्यों होती है?

हममें से अधिकांश लोग दूसरों के प्रति विनम्र रहने की कोशिश करते हैं। हम अक्सर घुमा-फिराकर बातें करते हैं और अपने मन की बात नहीं कहते। किसी भी भ्रामक कथन का पहला भाग वही होता है जिसकी लोग अपेक्षा करते हैं— विनम्रता। फिर, आप स्वयं अपने कथन का खंडन करते हैं और उन्हें वास्तविकता का सामना करवाते हैं, जिससे एक हास्यास्पद विरोधाभास उत्पन्न होता है क्योंकि आप उस बात से हटकर बोलते हैं जो अधिकांश लोग अपेक्षा करते हैं और स्वयं कहते हैं।

अंत में, अपनी भावनाओं को व्यक्त करने का एक मजेदार तरीका है, किसी विषय पर अपनी राय को घुमा-फिराकर बताना। अगर आप किसी विषय पर वाकई में X महसूस करते हैं, तो अपनी राय को घुमा-फिराकर बताने का तरीका अपनाएं!
"X का विपरीत, लेकिन वास्तव में X," यह वाक्य "अरे यार, मुझे X से नफरत है" कहने की तुलना में लगभग हमेशा कहीं बेहतर प्रतिक्रिया देगा।

प्रतिक्रियावादी हास्य

कभी-कभी अगर आप मज़ेदार बनना चाहते हैं, तो आपको बस प्रतिक्रिया देनी होती है।

आपको कुछ भी कहने या करने की ज़रूरत नहीं है। आपकी प्रतिक्रिया ही आपको मज़ेदार बनाती है, चाहे वह सामान्य हो या मज़ेदार।

इसे स्वाभाविक रूप से प्रतिक्रियावादी हास्य कहा जाता है।

कई मामलों में, यह हास्य उत्पन्न करने का अधिक विश्वसनीय तरीका है क्योंकि आपको किसी चीज की आवश्यकता नहीं होती है, और आप दूसरों पर निर्भर रह सकते हैं कि वे आपके साथ कैसे प्रतिक्रिया दें।

मज़ेदार होने के लिए हमें बस अपने सामने की स्थिति पर प्रतिक्रिया देनी होती है।

हम आपकी आंतरिक अतिरंजित प्रतिक्रियाओं के भंडार का उपयोग करके आपको प्रभावित करते हैं। यही मुख्य बात है। किसी भी हास्य प्रभाव के लिए, प्रतिक्रिया का अतिरंजित और बढ़ा-चढ़ाकर होना आवश्यक है, अन्यथा आपकी वास्तविक सोच के बारे में बहुत अस्पष्टता रह जाती है।

उदाहरण के लिए, अगर हम किसी बेघर महिला को माइकल जैक्सन के तेज़ संगीत पर नाचते हुए देखें, तो आप शायद अचंभित होकर अपने दोस्त की ओर देखेंगे, आपका चेहरा विस्मय और आँखें चौड़ी हो जाएँगी। अपनी सामान्य प्रतिक्रिया, यानी उलझन और सदमे को चरम सीमा तक ले जाइए, और यही आपको दिखाना चाहिए।

यह एक अतिरंजित प्रतिक्रिया है जो हास्यास्पद हो सकती है क्योंकि आपकी प्रतिक्रिया कहती है, "आखिर चल क्या रहा है?" आप जो देख रहे हैं और एक सामान्य स्थिति के बीच के बड़े अंतर की ओर ध्यान आकर्षित कर रहे हैं।

बात सिर्फ इतनी नहीं है कि माइकल जैक्सन के गाने पर नाचती बेघर महिला अपने आप में हास्यास्पद है, बल्कि आपकी प्रतिक्रिया हास्यास्पद है।

प्रतिक्रियावादी हास्य के लिए किसी भाषा या विशिष्ट जानकारी की आवश्यकता नहीं होती। आपको बस कुछ ऐसा चाहिए जिस पर लोग स्पष्ट रूप से प्रतिक्रिया दे सकें, और फिर आप अतिरंजित भावना व्यक्त करके उस बेतुकेपन की ओर ध्यान आकर्षित कर सकते हैं।

आप अपनी स्थिति और उसके बारे में अपने आकलन की तुलना करते हैं। बेघर महिला के नाचने के उपरोक्त उदाहरण की तरह, आप भ्रम और सदमे की भावना प्रदर्शित करते हैं: हास्यपूर्ण तरीके से प्रतिक्रिया देने का यह पहला और सबसे आसान तरीका है।

इसका एक अच्छा उदाहरण टेलीविजन श्रृंखला "द ऑफिस" के ब्रिटिश संस्करण में जिम का किरदार है। जिम का बॉस, माइकल स्कॉट, हास्यास्पद और सनकी है, लेकिन फिर भी जाना-पहचाना लगता है। जिम स्वाभाविक रूप से मजाकिया नहीं है, लेकिन माइकल की बेतुकी हरकतों का सामना करने पर जिस तरह से वह हैरानी और अविश्वास से भरी प्रतिक्रिया देता है, वही उसे मजेदार बनाता है।

"द ऑफिस" के कई दृश्यों में, जिम बस कैमरे की ओर ऐसे देखता है मानो वह हैरान हो, और घर पर बैठे दर्शक हंसते हैं। उसने अपने आंतरिक विचारों और सामने की स्थिति के बीच विरोधाभास स्थापित किया।

यह तरीका भी कारगर है, क्योंकि जब हम उसकी प्रतिक्रिया देखते हैं, तो हमें पता चलता है कि हमारी प्रतिक्रिया भी बिल्कुल वैसी ही होती। इससे हमारे अंतर्मन के विचार एक चेहरे के माध्यम से व्यक्त होते हैं और मानो हम एक-दूसरे को देखकर मुस्कुरा रहे हों।

प्रतिक्रियावादी हास्य का सार सामान्य और विचित्र माने जाने वाले के बीच के तनाव को उजागर करना है। सामान्य का अर्थ है कि एक सामान्य व्यक्ति किसी विशेष स्थिति के बारे में क्या सोच सकता

है, जबकि विचित्र और विचित्र वास्तव में घटित हो रही घटना की एक अमूर्त व्याख्या है।

जब आप खुद को किसी विचित्र परिस्थिति में एक सीधे-सादे, सामान्य व्यक्ति की तरह प्रतिक्रिया करते हुए पाते हैं, तो समझ लें कि यह हास्य का एक अवसर है।

हममें से बाकी लोगों के लिए, आपको इसमें शामिल तत्वों को जानना होगा।

आपको यह समझना होगा कि आप मूल रूप से "सीधे-सादे व्यक्ति" की भूमिका निभा रहे हैं।
यह एक हास्यप्रद शब्द है जिसका अर्थ है कि आप उन किरदारों के लिए एक आधार हैं जिनके इर्द-गिर्द सनकी किरदार आपस में बातचीत करते हैं। इसके बाद, आप उन सनकी किरदारों को सनकीपन दिखाने की अनुमति देते हैं क्योंकि किसी न किसी को तो उनकी सनक को संतुलित करना ही होता है।

इसे अपने लिए कारगर बनाने के लिए, आपको ईमानदार होना होगा और खुद से पूछना होगा कि आप आमतौर पर जीवन में क्या भूमिका निभाते हैं। क्या आप वह सीधे-सादे और समझदार व्यक्ति हैं जो आमतौर पर टिप्पणी करते हैं, या आप वह सनकी और अजीब व्यक्ति हैं जो उन सभी मजेदार चीजों से गुजरते हैं?

प्रतिक्रियावादी हास्य का मतलब है किसी बात को अपनी बेतुकी नज़र से दिखाना। इससे दूसरे लोग आपकी स्थिति को समझ पाते हैं और

स्थिति को बेहतर ढंग से जान पाते हैं। इसके लिए आपको किसी के चुटकुले या किसी अजीबोगरीब स्थिति पर गंभीर भाव से प्रतिक्रिया देनी होती है।

निष्कर्ष

इस किताब में बहुत सारी जानकारी है। यह आपको भारी लग सकती है और ऐसा लग सकता है कि आप इसे कभी पूरी तरह से समझ नहीं पाएंगे।

कुछ ही ऐसे कॉमेडियन हैं जिनके नाम आप बिना सोचे समझ सकते हैं, और उनमें से भी बहुत कम ऐसे हैं जिन्हें हर कोई पसंद करता है। इसी वजह से हर किसी के कहने पर हंसाना एक मुश्किल काम है।

लेकिन लोग सीमित संख्या में ही पैटर्न, टेम्पलेट और नियमों का उपयोग करते हैं –

अभ्यास और अनुभव के बाद ही उनका उपयोग रचनात्मक तरीकों से संभव हो पाता है।

मुझे पता है कि मैं जल्द ही स्टैंडअप कॉमेडियन बनने के लिए अपनी मौजूदा नौकरी नहीं छोड़ने वाला हूँ, लेकिन इसमें कोई शक नहीं है
- हँसी दिलाने की ये तरकीबें मुझे रोज़मर्रा की बातचीत में कई गुना ज़्यादा मज़ेदार बनाती हैं, और मुझे एक मज़ेदार मानसिकता के साथ तुरंत सोचने में सक्षम बनाती हैं।

और जानते हैं क्या? शायद आपका लक्ष्य भी यही हो – अपने दोस्तों और समलैंगिकों के साथ थोड़ा और आकर्षक और हाजिरजवाब बनना। अपना ध्यान केंद्रित रखें और एक-एक करके रणनीति अपनाएं। अभ्यास करते रहें और इसे आदत बना लें – फिर आप नियमों के साथ खेल सकते हैं!

तब तक, जल्दी सोचो!

ईमानदारी से,

पैट्रिक किंग
सामाजिक संपर्क विशेषज्ञ
www.PatrickKingConsulting.com

पुनश्च: अगर आपको यह किताब पसंद आई हो, तो कृपया बेझिझक मुझे एक संदेश भेजें।
समीक्षा लिखें, या दोनों! मुझे प्रतिक्रिया पढ़ना बहुत पसंद है, और समीक्षाएं किंडल पुस्तकों के लिए जीवनरेखा हैं, इसलिए उनका

हमेशा स्वागत है और मैं उनकी बहुत सराहना करता हूँ। मैंने आपके लिए कुछ उपयोगी सामग्री प्रस्तुत करने के लिए बहुत मेहनत की है, और मैं हमेशा यह जानना चाहता हूँ कि क्या मैं उस लक्ष्य को प्राप्त कर पाया हूँ।

पैट्रिक किंग की अन्य पुस्तकों में शामिल हैं:

वार्तालाप की युक्तियाँ: सामाजिक परिस्थितियों में प्रभुत्व स्थापित करने की रणनीतियाँ:
हास्यबोध, हंसी-मजाक, मिलनसारिता
भाषण और कोचिंग

इस पुस्तक की विषयवस्तु से कहीं आगे बढ़कर, रिश्तों को बनाने और दुनिया के साथ बातचीत करने के तरीके में नाटकीय रूप से सुधार करने की कल्पना कीजिए।

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible] http://www.PatrickKingConsulting.com/contact [illegible] Patrick@patrickkingconsulting.com [illegible]

[illegible]

इस संक्षिप्त जानकारी को पढ़ने से पहले, याद रखें कि अपने पाठकों के प्रति आभार व्यक्त करने के लिए, मैंने आपके लिए दो बेहतरीन संसाधन निःशुल्क रखे हैं:
>> त्रुटिहीन बातचीत की चेकलिस्ट के लिए यहां क्लिक करें
और बेहतर बातचीत के लिए वर्कशीट! <<

चेकलिस्ट में आपके और आपके जीवनसाथी से लेकर किसी अजनबी तक, सभी के बीच असाधारण बातचीत और संवाद के 7 आवश्यक घटकों का विस्तृत वर्णन किया गया है – और वर्कशीट में भी इसका उल्लेख है।
यह अभ्यास अभ्यासों के माध्यम से इनमें से कुछ घटकों का परीक्षण करता है जो किसी भी बातचीत को तुरंत बेहतर बना देंगे। अभी अपनी निःशुल्क प्रति डाउनलोड करने के लिए यहां क्लिक करें!

अध्याय 1. हास्य की असली शक्ति

हास्य जीवन की सबसे सकारात्मक शक्तियों में से एक है, और आप उस सकारात्मक शक्ति का उपयोग बाधाओं को दूर करने, दृष्टिकोण प्राप्त करने, सांत्वना प्रदान करने और नकारात्मकता और निराशावाद के समय में खुशी पैदा करने के लिए कर सकते हैं।

अध्याय 2. हास्य प्रस्तुति के अचूक नियम: किसी कहानी या चुटकुले को प्रस्तुत करने का आपका तरीका और प्रस्तुतिकरण आपके शब्दों

से दस गुना अधिक हास्य प्रभाव डालता है। आप जिस प्राथमिक भावना को उत्पन्न करना चाहते हैं, उसे जानें, अपने प्राथमिक लक्ष्य को जानें, और सबसे महत्वपूर्ण बात, कभी भी पहले खुद न हँसें।

अध्याय 3. हास्य के लिए मानसिकता का निर्माण करना। हास्यपूर्ण होने की मानसिकता सरल है - एक पांच साल का बच्चा क्या करेगा? आप अक्सर एक पेशेवर वयस्क की तरह व्यवहार कर रहे हैं और आपको चर्चा और बातचीत करने की तुलना में खेलने, चंचल तरीके से गलतफहमी पैदा करने और गैर-रैखिक रूप से सोचने को अधिक अपनाने की आवश्यकता है।

अध्याय 4. चुटकुलों और हास्य में आम गलतियाँ हास्य में आम गलतियाँ और बुरी आदतें हैं, जिनमें बहुत अधिक सामान्य होना और सस्ती हंसी पर निर्भर रहना, अपने पंच लाइन पर जल्दबाजी करना या उसे जल्दी खत्म कर देना, महत्वपूर्ण जानकारी छोड़ देना और लोगों की नकली या असली मुस्कान के माध्यम से उनकी वास्तविक प्रतिक्रिया को समझने में असमर्थ होना शामिल है।

अध्याय 5. प्रासंगिकता का हास्य

हास्य के लिए जुड़ाव की भावना बहुत अच्छी होती है क्योंकि यह एक साझा अनुभव पर जोर देती है।
जब आप उन अनुभवों का लाभ उठा सकते हैं, तो आप ऐसे कथन और चुटकुले कह सकते हैं जिनका दीर्घकालिक प्रभाव होता है क्योंकि लोग तुरंत आपका अर्थ समझ जाएंगे।

अध्याय 6. विरोधाभास पर जोर देना

विरोधाभास और अपेक्षाओं का उल्लंघन हास्य की बुनियाद हैं क्योंकि वे लोगों को सुरक्षा की भावना में लीन कर देते हैं, लेकिन तुरंत बाद उस भावना को तोड़ देते हैं।

अध्याय 7. झूठा महत्व

सामान्य, रोजमर्रा की घटनाओं या कथनों पर अप्रत्याशित तरीके से प्रतिक्रिया देना हास्य पैदा कर सकता है क्योंकि आप लोगों को उनकी सामान्य दिनचर्या से बाहर निकाल रहे हैं और उन्हें एक मजेदार तरीके से सोचने के लिए कुछ दे रहे हैं।

अध्याय 8. जीवंत और विचित्र कल्पना

हमारी रोजमर्रा की शब्दावली और वर्णन करने की क्षमता में भारी कमी है। हास्यबोध का पहला कदम है सहजता से हास्य प्रस्तुत करना। अधिक सजीव और रचनात्मक शब्दों और वाक्यांशों में सोचना शुरू करें, बाकी सब अपने आप ही होता चला जाएगा।

अध्याय 9. गलत व्याख्या करने की कला

गलतफहमी पैदा करना लोगों के साथ मजाक शुरू करने या किसी ऐसे विषय से ध्यान हटाने का सबसे आसान तरीका है जिसमें आपकी कोई दिलचस्पी नहीं है। आप बस एक अनुमान लगा लेते हैं या अनजान होने

का नाटक करते हैं, और अचानक आप बिना किसी बदलाव के बिल्कुल किसी दूसरे विषय पर पहुँच जाते हैं।

अध्याय 10. विडंबना की शक्ति

व्यंग्य का मूल अर्थ यह है कि आप एक ही समय में दो बातें कहते हैं, और श्रोता को यह समझना होता है कि आपका असली भाव क्या है। आप इस अस्पष्टता का लाभ व्यंग्यात्मक उपमाओं, व्यंग्यात्मक कथनों और कटाक्ष के माध्यम से उठा सकते हैं।

अध्याय 11. हंसी-मजाक की एक श्रृंखला शुरू करना

हंसी-मजाक की यह श्रृंखला किसी तात्कालिक कॉमेडी की तरह लगती है। आप दूसरे व्यक्ति के साथ मिलकर श्रृंखला बनाते हैं और उसे आगे बढ़ाने में सक्रिय रूप से सहयोग करते हैं। आपको बस इतना करना है कि उनकी बातों से सहमत हों, उनकी भावना को और मजबूत करें और बातचीत के प्रवाह के साथ आगे बढ़ें।

अध्याय 12. मध्य चरण को छोड़ दें

बीच के चरण को छोड़ देने से पारंपरिक तीन-चरण वाले चुटकुले की संरचना से क्रियाशीलता बाहर हो जाती है, और निहित अर्थ के कारण एक साधारण कथन भी हास्यास्पद बन जाता है।

अध्याय 13. छह प्रश्नों का दृष्टिकोण

जब आपको किसी भी परिस्थिति के मापदंड और अपेक्षाएँ पता हों, तो आप उनमें से एक या दो तत्वों को बदलकर देख सकते हैं कि इससे परिस्थिति में कितना बड़ा और हास्यास्पद बदलाव आता है। ये छह प्रश्न पत्रकारिता के पारंपरिक प्रश्न हैं, इसलिए यह तरीका आपको लोगों और परिस्थितियों के बारे में जानकारी इकट्ठा करने में बेहतर बनाता है।

अध्याय 14. त्वरित भूमिका निर्वाह
रोल प्ले में किसी व्यक्ति को सक्रिय रूप से कोई भूमिका सौंपी जाती है, और यह भूमिका आपके सापेक्ष होती है। जब आप उन्हें वह भूमिका सौंपते हैं, तो आप स्वयं को उस भूमिका के अनुरूप अपनी स्थिति या क्षमता के अनुसार एक भूमिका देते हैं, और फिर आप उसी भूमिका में बने रहते हैं और उनसे भी उसी भूमिका में बने रहने के लिए प्रश्न पूछते हैं।

अध्याय 15. कॉमिक ट्रिपल

कॉमिक ट्रिपल चुटकुलों की सबसे प्रसिद्ध संरचनाओं में से एक है। इसमें दो भाग होते हैं, और फिर ट्रिपल का तीसरा भाग उम्मीदों को पूरी तरह से तोड़ देता है। इसे समझने का एक आसान तरीका यह है कि किसी बात के बारे में पहले दो सकारात्मक बातें कहें, फिर एक नकारात्मक बात।

अध्याय 16. व्यंग्य? बिलकुल नहीं।

व्यंग्य वास्तव में बिना कुछ कहे ही अपनी बात कहने की कला है। दरअसल, आप अपने मन की बात का ठीक उल्टा कह रहे होते हैं और दूसरों से उम्मीद करते हैं कि वे आपके शब्दों के अलावा बाकी सब बातों के आधार पर आपके असली अर्थ को समझ लें।

अध्याय 17. हाजिरजवाबी की मशीन

हाजिरजवाबी से जवाब देना आसान होता है क्योंकि आप उन्हें कुछ हद तक तयशुदा तरीके से दे सकते हैं। अपनी बात से सहमत हों और उसे दूसरे व्यक्ति को लौटा दें, जिससे आपको आत्मविश्वास और अपनी पहचान को लेकर सहजता का भाव भी मिलता है।

अध्याय 18. पांच त्वरित हास्यपूर्ण चुटकुले
कुछ त्वरित हास्यप्रद चुटकुले जिनका आप उपयोग कर सकते हैं, वे हैं शैडेनफ्रूड (दूसरों की परेशानी पर खुशी), सामने दिख रही समस्या को स्वीकार करना, जो आप देखते हैं उसे अक्षरशः बताना, गुमराह करना और प्रतिक्रियात्मक हास्य।
सामग्री
अध्याय 1. हास्य की असली शक्ति 8
अध्याय 2. हास्य प्रस्तुति के अटूट नियम 13
अध्याय 3. हास्य के लिए मानसिकता का निर्माण 20
अध्याय 4. चुटकुलों और हास्य में आम गलतियाँ 27 अध्याय 5. प्रासंगिकता का हास्य 34
अध्याय 6. विरोधाभास पर जोर देना39
अध्याय 7. झूठा महत्व 44
अध्याय 8. जीवंत और विचित्र कल्पना49

□□□□□□ 9. □□□ □□□□□□□□ □□□□ □□ □□□55
□□□□□□ 10. □□□□□□□ □□ □□□□□60
□□□□□□ 11. □□□□-□□□□ □□ □□ □□□□□□□□ □□□□ □□□□65
□□□□□□ 12. □□□□ □□□ □□ □□□□ □□□70
□□□□□□ 13. □□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□□ 75
□□□□□□ 14. □□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□ 80
□□□□□□ 15. □□□□□ □□□□□□ 85
□□□□□□ 16. □□□□□□□? □□□□□□ □□□□□90
□□□□□□ 17. □□□□□□□□□□ □□ □□□□ 95
□□□□□□ 18. □□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□100

*****□□□□□□ *****

sjeet